

ACTA DE EVALUACIÓN DE LA TESIS DOCTORAL

Año académico 2016/17

DOCTORANDO: **RODRÍGUEZ ESTRADA, ANDRÉS DAVID**

D.N.I./PASAPORTE: ****094617

PROGRAMA DE DOCTORADO: **D321 DOCTORADO EN ANÁLISIS ECONÓMICO**

DPTO. COORDINADOR DEL PROGRAMA: **ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

TITULACIÓN DE DOCTOR EN: **DOCTOR/A POR LA UNIVERSIDAD DE ALCALÁ**


En el día de hoy 6/7/2017, reunido el tribunal de evaluación nombrado por la Comisión de Estudios Oficiales de Posgrado y Doctorado de la Universidad y constituido por los miembros que suscriben la presente Acta, el aspirante defendió su Tesis Doctoral, elaborada bajo la dirección de **ÁNDRES MAROTO SÁNCHEZ // JUAN R. CUADRADO ROURA**.

Sobre el siguiente tema: *LA PRODUCTIVIDAD EN AMÉRICA LATINA*

Finalizada la defensa y discusión de la tesis, el tribunal acordó otorgar la CALIFICACIÓN GLOBAL¹⁰ de (no apto, aprobado, notable y sobresaliente): **SOBRESALIENTE**

Alcalá de Henares, 6 de Julio de 2017

EL PRESIDENTE



Fdo.: ASIER M. MONDU

URIBE CHEVERRÍA

EL SECRETARIO



FERNANDO J.
Fdo.: CRESCENTE ROMERO

EL VOCAL



Fdo.: Inmaculada Abec

Con fecha 24 de Julio de 2017 la Comisión Delegada de la Comisión de Estudios Oficiales de Posgrado, a la vista de los votos emitidos de manera anónima por el tribunal que ha juzgado la tesis, resuelve:

- ☐ Conceder la Mención de "Cum Laude"
☒ No conceder la Mención de "Cum Laude"

FIRMA DEL ALUMNO,

La Secretaria de la Comisión Delegada



Fdo.: 

¹⁰ La calificación podrá ser "no apto" "aprobado" "notable" y "sobresaliente". El tribunal podrá otorgar la mención de "cum laude" si la calificación global es de sobresaliente y se emite en tal sentido el voto secreto positivo por unanimidad.

INCIDENCIAS / OBSERVACIONES:

1. A la hora de la
inspección se observó
que el personal no
cumplía con el uso
correcto de los EPP.

2. Se observó que el personal no
cumplía con el uso correcto de los EPP.
3. Se observó que el personal no
cumplía con el uso correcto de los EPP.
4. Se observó que el personal no
cumplía con el uso correcto de los EPP.
5. Se observó que el personal no
cumplía con el uso correcto de los EPP.



Universidad
de Alcalá

COMISIÓN DE ESTUDIOS OFICIALES
DE POSGRADO Y DOCTORADO

En aplicación del art. 14.7 del RD. 99/2011 y el art. 14 del Reglamento de Elaboración, Autorización y Defensa de la Tesis Doctoral, la Comisión Delegada de la Comisión de Estudios Oficiales de Posgrado y Doctorado, en sesión pública de fecha 24 de julio, procedió al escrutinio de los votos emitidos por los miembros del tribunal de la tesis defendida por *RODRÍGUEZ ESTRADA, ANDRÉS DAVID*, el día 06 de julio de 2017, titulada *LA PRODUCTIVIDAD EN AMÉRICA LATINA*, para determinar si a la misma se le concede la mención "cum laude", arrojando como resultado, 2 votos a favor y 1 en contra.

Por lo tanto, la Comisión de Estudios Oficiales de Posgrado resuelve no otorgar la Mención de "cum laude" a dicha Tesis.

Alcalá de Henares, 27 de julio de 2017
EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE ESTUDIOS
OFICIALES DE POSGRADO Y DOCTORADO



Firmado digitalmente por VELASCO
PEREZ JUAN RAMON - DNI
03087239H
Fecha: 2017.07.30 19:11:06 +02'00'

Juan Ramón Velasco Pérez

Copia por e-mail a:

Doctorando: RODRÍGUEZ ESTRADA, ANDRÉS DAVID

Secretario del Tribunal: FEDERICO PABLO MARTÍ.

Directores de Tesis: ÁNDRES MAROTO SÁNCHEZ//JUAN R. CUADRADO ROURA



Universidad
de Alcalá

ESCUELA DE DOCTORADO
Servicio de Estudios Oficiales de
Posgrado

DILIGENCIA DE DEPÓSITO DE TESIS.

Comprobado que el expediente académico de D./D^a _____
reúne los requisitos exigidos para la presentación de la Tesis, de acuerdo a la normativa vigente, y habiendo
presentado la misma en formato: ☐ soporte electrónico ☐ impreso en papel, para el depósito de la
misma, en el Servicio de Estudios Oficiales de Posgrado, con el nº de páginas: _____ se procede, con
fecha de hoy a registrar el depósito de la tesis.

Alcalá de Henares a _____ de _____ de 20____



Fdo. El Funcionario



Doctorado en Análisis Económico.

LA PRODUCTIVIDAD EN AMÉRICA LATINA.

Relaciones con la competitividad internacional e informalidad: 1995 – 2014.

Tesis Doctoral presentada por:

ANDRÉS DAVID RODRÍGUEZ ESTRADA

Realizada bajo la dirección de:
Dr. Andrés Maroto Sánchez y
Dr. Juan Ramón Cuadrado Roura.

Alcalá de Henares, 2017.



Los que suscriben, Prof. Dr. **Andrés Maroto Sánchez**, Profesor de Análisis Económico: Teoría Económica de la Universidad Autónoma de Madrid y el Prof. Dr. **Juan R. Cuadrado Roura**, Catedrático de Economía Aplicada (Em.) de la Universidad de Alcalá, como codirectores de la tesis que ha elaborado D. **Andrés RODRÍGUEZ ESTRADA**, titulada: "**La Productividad en América Latina**"

HACEN CONSTAR:

Que la citada tesis está totalmente terminada y a plena satisfacción de ambos, por lo que damos nuestro Vº Bº a su presentación y defensa, previo el depósito de la misma de acuerdo con la normativa vigente.

Y para que conste, firmamos la presente en Alcalá, el 5 de Abril de 2017

Fdo. Andrés Maroto Sánchez

Fdo. Juan R. Cuadrado Roura

Dr. D. José Antonio Gonzalo Angulo, Director del Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas, Empresariales y Turismo de la Universidad de Alcalá, tiene a bien

CERTIFICAR

Que: La tesis doctoral con el título "**LA PRODUCTIVIDAD EN AMÉRICA LATINA**", elaborada por D. Andrés Rodríguez Estrada, reúne los requisitos exigidos para su defensa y aprobación.

Y para que conste donde proceda, firmo la presente en Alcalá de Henares a 5 de abril de dos mil diecisiete.

EL DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO,

José A. Gonzalo





Doctorado en Análisis Económico.

LA PRODUCTIVIDAD EN AMÉRICA LATINA.

Relaciones con la competitividad internacional e informalidad: 1995 – 2014.

Tesis Doctoral presentada por:

ANDRÉS DAVID RODRÍGUEZ ESTRADA

Realizada bajo la dirección de:
Dr. Andrés Maroto Sánchez y
Dr. Juan Ramón Cuadrado Roura.

Alcalá de Henares, 2017.

Resumen

El análisis de productividad es vital para cualquier economía y más para regiones, como América Latina, que se encuentran en vías de desarrollo, debido a que no es suficiente pensar en el crecimiento económico sino se logra manejar eficientemente los recursos. Adicionalmente, esta región cuenta con varios problemas históricos y estructurales, como la desigualdad, la informalidad, la composición sectorial, la distribución poblacional, el nivel y las condiciones de empleo, entre otros, que afectan directamente al comportamiento de la productividad de los países. Es ahí, donde la productividad marca las grandes diferencias que existen entre las economías latinoamericanas y los países desarrollados.

La definición, medición e interpretación de la productividad es indispensable para realizar estudios comparativos entre regiones, y en este caso también, por la falta de disponibilidad de información de los países de análisis, ya que esta es una de las razones por las cuales, este tipo de investigaciones de economía aplicada han sido poco abordadas.

Por tanto, el crecimiento de la productividad laboral es uno de los objetivos más grandes que tienen las economías para mejorar su nivel de vida, y por esta razón, nace la importancia de estudiar las causas que inciden en su comportamiento (informalidad), pero también, los efectos que puede tener en otras variables económicas (competitividad).

El comercio exterior y la competitividad internacional son factores de crecimiento económico que están estrechamente vinculados con la productividad de las naciones. En América Latina, el manejo del tipo de cambio y las condiciones laborales pueden influir en la manera de incrementar la productividad, pero no necesariamente como se desearía, ya que esta región se caracteriza por tener una especialización productiva primaria con exportaciones de productos con bajo valor agregado. En ese sentido, lo que se quiere conocer es la estrategia que tienen los países de América Latina con respecto a incrementar o disminuir sus costos laborales con el objetivo de incrementar las cuotas de mercado de sus exportaciones, es decir, comprobar si se cumple o no la paradoja de Kaldor (1978).

Por último, la informalidad es uno de los problemas más grandes que tiene América Latina, puesto que es un fenómeno económico y social que afecta tanto en la producción de las actividades económicas como en el empleo de las mismas, razón por la cual, incide directamente al comportamiento de la productividad como una de las causas principales en esta región. La medición de la informalidad es complicada por su propia definición, sin embargo, se pueden estimar indicadores que reflejen de manera aproximada el tamaño de esta variable, así como también, de los problemas estructurales que influyen en la informalidad. Es así, que a partir de que existe evidencia empírica que demuestra que la informalidad afecta negativamente el crecimiento económico, se desea analizar la influencia que tiene esta variable en la productividad y en la competitividad de las economías de América Latina, debido a que no hay relación alguna para la región.

Palabras claves: *Crecimiento, Productividad, Competitividad, Costos Laborales, Informalidad, América Latina.*

Agradecimiento

*A Dios y a mi madre Dolorosa
Por darme la oportunidad de aprender, crecer y soñar,
por estar siempre conmigo y darme sus bendiciones.*

*A Juan Ramón Cuadrado Roura
Por creer en mi y darme una oportunidad,
por sus consejos, experiencia y, sobretodo, su humildad,
por su conocimiento y todas sus enseñanzas.*

*A Andrés Maroto Sánchez
Por ayudarme a cumplir el sueño más grande de mi vida,
por su enseñanza, dedicación y apoyo siempre,
por enseñarme lo fundamental en la vida, la familia.*

*Al Instituto de Análisis Económico y Social (IAES) de la UAH
por abrirme las puertas y por ser parte de un gran grupo de profesionales.*

*A mi madre, Consuelo Estrada Benavides
Por enseñarme que la vida es de los que luchan,
por estar siempre a mi lado,
por haberme dado todo en su vida y
porque todo lo que soy es gracias a ella.*

*A mi hermano, Mauricio Rodríguez Estrada
Por acompañarme cada día en la cumbre de mis sueños,
por enseñarme a creer que todo es posible,
por escucharme y por guiarme en mi vida.*

*A mi hermano, Diego Rodríguez Estrada
Por siempre estar ahí, cuidándome,
por ser mi ejemplo y admiración de vivir haciendo lo que uno ama,
por sacarme siempre una sonrisa y por enseñarme a valorar el tiempo y la vida.*

*Al fútbol,
por ser mi vida y mi pasión,
por haberme dado experiencias únicas
por hacerme valorar lo más pequeño,
por enseñarme a pelear por lo que uno quiere,
porque, simplemente, mi vida es como un partido de fútbol.*

¿Qué día es hoy?

Es el mejor día de mi vida, es el día para darle gracias a Dios y la Dolorosa por la vida y la familia; es el día para aprender, crecer y servir; es el día para dar lo mejor de mí; es el día para ser feliz y cada vez mejor; es el día de intentar e intentar hasta lograrlo, es el día de seguir paso a paso lo que queremos; es el día para hacer que las cosas pasen; hoy es el día para creer y seguir soñando...

Dedicatoria

*A mi familia,
porque no importa cuántas lágrimas demarramos,
ni cuántas veces caímos, ni los momentos difíciles.
Siempre lo más importante ha sido y es ESTAR JUNTOS;
aquí, allá, en el infinito y más allá.*

*A mi mami. Todo esto es por Usted.
Por ser el mejor ejemplo de perseverancia, constancia y amor para sus hijos,
por haberse dedicado toda su vida en nosotros,
por no dejar que nada nos falte,
por siempre estar en sus bendiciones,
por ser la mejor madre del mundo,
por ser el mejor regalo de Dios y de mi Dolorosa,
por ser mi motivación para lograr lo que uno se propone.*

*A mi ñaño Mauro,
por apoyarme paso a paso en esta cumbre,
por demostrarme que con esfuerzo y dedicación diaria se acaba la carrera y
que uno debe jugar hasta que termine el partido.*

*A mi ñaño Diego,
por tantas conversaciones sobre las cosas importantes de la vida,
por recordarme siempre de donde vinimos y a donde podemos llegar y
por darme el ejemplo de pelear por lo que me hace feliz.*

*A mis sobrinos Felipe y Amelia,
por darme esa dosis de locuras, ternura y alegrías,
y porque siempre estaré a su lado.*

*A Oikonomics Consultora Económica,
por ser la motivación de tanto esfuerzo y
por ser un reto de crecimiento personal y profesional.*

*A todas las personas que me apoyaron en este proyecto de vida,
por confiar y creer en mi,
por enseñarme que todo se logra en la vida con voluntad,
por motivarme y por dejarme ser parte de sus vidas.
Gracias.*

“...nunca dejemos de creer y de soñar...”

Glosario de Términos

AL	América Latina.
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
CLU	Costos Laborales Unitarios.
FTC	<i>Federal Trade Commission.</i>
HHI	Índice de <i>Herfindhal-Hirschman</i> .
ILO	Organización Internacional de Trabajo– <i>International Labour Organization</i> .
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática de Perú.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OMA	Organización Mundial de Aduanas.
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y Caribe.
PIB	Producto Interno Bruto.
PTF	Productividad Total de los Factores.
TCR	Tipo de Cambio Real.
TED	<i>Total Economy Database.</i>
TICs	Tecnologías de Información y Comunicación.
TLC	Tratado de Libre Comercio.
UE-15	Unión Europea – 15 países.
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo
WITS	<i>World Integrated Trade Solution.</i>
WDI	<i>World Development Indicators.</i>

Índice de Contenidos

Tema de estudio, Objetivos, Hipótesis y Estructura.....	10
Introducción al tema de estudio	10
Estructura, Hipótesis y Objetivos de investigación	15
Alcance, limitaciones, motivación y valor agregado de la investigación	23
 Capítulo I: Panorama Económico y Estructural de América Latina	26
1.1. Estructura y Comportamiento de las Economías.	29
1.2. Composición Sectorial de las economías.....	38
1.3. Crecimiento del PIB.....	46
1.4. Evolución de Empleo y Horas trabajadas	53
 Capítulo II: Análisis Comparativo de la Productividad: Situación actual y su evolución..	64
2.1. Análisis Comparativo de la Productividad de América Latina.....	69
2.2. Evolución histórica de la productividad de América Latina.....	79
2.3. Productividad Sectorial de los países.....	82
2.3.1. <i>Productividad del Sector Agrícola</i>	84
2.3.2. <i>Productividad del Sector Manufacturero</i>	90
2.3.3. <i>Productividad del Sector Servicios</i>	96
 Capítulo III: Productividad y Competitividad de países de América Latina.	106
3.1. Competitividad Internacional: Definición y factores.....	108
3.2. Análisis de la Competitividad Internacional y su Especialización	112
3.2.1. <i>Brasil</i>	115
3.2.2. <i>Chile</i>	120
3.2.3. <i>Argentina</i>	124
3.2.4. <i>México</i>	129
3.2.5. <i>Colombia</i>	134
3.2.6. <i>Perú</i>	140
3.2.7. <i>Bolivia</i>	145

3.3. Grado de Apertura comercial y Participación de Exportaciones.	151
3.4. Factores de Competitividad Internacional en América Latina.....	158
3.4.1. <i>Evolución del Tipo de Cambio en países de América Latina.</i>	158
3.4.2. <i>Evolución de los Salarios Nominales.</i>	161
3.4.3. <i>Aspectos metodológicos, indicadores e información.</i>	168
Capítulo IV: Efectos de la Informalidad sobre Productividad y Competitividad en América Latina.	176
4.1. Problemas de informalidad en América Latina.....	177
4.2. Medidas de Informalidad.	180
4.3. Efectos de la Informalidad en la Productividad y Competitividad en América Latina.	189
4.4. Causas de la Informalidad en América Latina.	192
4.4.1. <i>Medidas de las Causas de Informalidad.</i>	195
4.4.2. <i>Relación de las Causas de Informalidad.</i>	197
Conclusiones y algunas recomendaciones.....	202
Referencias Bibliográficas.....	211

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Estructura de los capítulos de la Tesis.....	18
Gráfico 2: Evolución del Crecimiento del PIB de UE-15 y Japón vs. EE.UU.	47
Gráfico 3: Evolución del Crecimiento del PIB de EE.UU., UE-15 vs. América Latina.....	48
Gráfico 4: Evolución del Crecimiento del PIB de países de América Latina.....	51
Gráfico 5: Evolución del Crecimiento del PIB de países de la UE-15.....	52
Gráfico 6: Evolución del Crecimiento del Empleo de UE-15 y Japón vs. EE.UU.	54
Gráfico 7: Evolución del Crecimiento del Empleo de EE.UU., UE-15 vs. América Latina.....	55
Gráfico 8: Evolución del Crecimiento del Empleo de América Latina.	58
Gráfico 9: Evolución del Crecimiento del Empleo de la UE-15.....	59
Gráfico 10: Horas medias trabajadas por regiones.	60
Gráfico 11: Horas Medias trabajadas de América Latina.	60
Gráfico 12: Horas Medias trabajadas de la UE-15.	61
Gráfico 13: Niveles de PIB por trabajador, por hora, horas medias y total de horas trabajadas, año 2014...71	
Gráfico 14: PIB por trabajador y PIB por hora trabajada en la UE-15, año 2014.....	73
Gráfico 15: PIB por trabajador y PIB por hora trabajada en América Latina, año 2014.	74
Gráfico 16: Crecimiento de Productividad por trabajador y empleo en.....	77
Gráfico 17: Crecimiento de Productividad por trabajador y empleo en América Latina.....	78
Gráfico 18: Convergencia/Divergencia de la Productividad por trabajador de las regiones.....	80
Gráfico 19: Crecimiento de Productividad de América Latina vs. EE.UU., Japón y UE-15.....	81
Gráfico 20: Evolución de Productividad del sector Agrícola para EE.UU., Japón y UE-15.	87
Gráfico 21: Evolución de Productividad del sector Agrícola en América Latina.....	88
Gráfico 22: Evolución de Productividad del sector Manufactura en EE.UU., Japón y UE-15.	94
Gráfico 23: Evolución de Productividad del sector Manufactura en América Latina.....	95
Gráfico 24: Evolución de Productividad del sector Servicios en EE.UU., Japón y UE-15.	100
Gráfico 25: Evolución de Productividad del sector Servicios en América Latina.	101
Gráfico 26: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Brasil.	117
Gráfico 27: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Brasil.....	118
Gráfico 28: Participación de 10 principales productos que exportan de Brasil.....	119
Gráfico 29: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Chile.	121
Gráfico 30: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Chile.....	122
Gráfico 31: Participación de 10 principales productos que exportan de Chile.	123
Gráfico 32: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Argentina.	126
Gráfico 33: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Argentina.	127
Gráfico 34: Participación de 10 principales productos que exportan de Argentina.....	128
Gráfico 35: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de México.	130
Gráfico 36: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de México.....	132
Gráfico 37: Participación de 10 principales productos que exportan de México.....	133
Gráfico 38: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Colombia.	136
Gráfico 39: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Colombia.....	137
Gráfico 40: Participación de 10 principales productos que exportan de Colombia.....	138
Gráfico 41: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Perú.	141
Gráfico 42: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Perú.....	142
Gráfico 43: Participación de 10 principales productos que exportan de Perú.....	144
Gráfico 44: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Bolivia.	146
Gráfico 45: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Bolivia.....	148
Gráfico 46: Participación de 10 principales productos que exportan de Bolivia.....	149
Gráfico 47: Evolución del Grado de Apertura Comercial de países de América Latina.	152
Gráfico 48: Evolución de las cuotas comerciales de mercado de países de América Latina, 1995 = 100....155	
Gráfico 49: Evolución del Tipo de Cambio Oficial de América Latina.	160
Gráfico 50: Evolución de los Salarios Nominales de América Latina.	165
Gráfico 51: Índice de Economía Informal como % del PIB en América Latina.	183
Gráfico 52: Índice de Libertad de Corrupción en América Latina.	184
Gráfico 53: Autoempleo como porcentaje del Total de Empleo en América Latina.	185
Gráfico 54: Empleo Parcial - Desempleo en América Latina.	186

Gráfico 55: Evolución de las causas de informalidad en América Latina.....	196
Gráfico 56: Relación entre el Índice de Economía Informal y las causas de Informalidad.....	198
Gráfico 57: Relación entre el Índice de Libertad de Corrupción y las causas de Informalidad.....	198
Gráfico 58: Relación entre el Autoempleo y las causas de Informalidad en América Latina.....	199
Gráfico 59: Relación entre el Empleo Parcial - Desempleo y las causas de informalidad.....	200

Índice de Tablas

Tabla 1: Objetivos e hipótesis de investigación.....	20
Tabla 2: Crecimiento Poblacional de Regiones.....	31
Tabla 3: Crecimiento Poblacional de Países, 2000 – 2014.....	32
Tabla 4: Composición por edad de la Población por Regiones y países, 2014.....	33
Tabla 5: Tasa de Empleo de 15 años o más sobre el total de Población.....	34
Tabla 6: PIB y su crecimiento al 2014.....	35
Tabla 7: Desigualdad medido por el Índice de Gini.....	37
Tabla 8: Estructura del PIB por sectores.....	39
Tabla 9: Participación sobre el PIB del Sector Agrícola.....	41
Tabla 10: Participación sobre el PIB del Sector Industrial.....	42
Tabla 11: Participación sobre el PIB del Sector Servicios.....	43
Tabla 12: Estructura de Empleo por sectores y países.....	44
Tabla 13: Tasas medias de variación anual del PIB.....	49
Tabla 14: Participación de países dentro de PIB regional, año 2014.....	50
Tabla 15: Nivel de empleo por regiones, año 2014.....	54
Tabla 16: Tasas medias de variación anual del Empleo.....	56
Tabla 17: Participación de países dentro del Total Empleo regional.....	57
Tabla 18: Comparación UE-15, América Latina y Japón, año 2014.....	72
Tabla 19: Comparación de niveles de Productividad en América Latina, año 2014.....	74
Tabla 20: Comparación de niveles de Productividad en la UE-15, año 2014.....	75
Tabla 21: Tipo de Cambio oficial de los países. Año 2010.....	83
Tabla 22: Comparación de Productividad por trabajador del sector Agrícola, Año 2010.....	85
Tabla 23: Comparación de Productividad por trabajador del sector Manufactura, Año 2010.....	92
Tabla 24: Comparación de Productividad por trabajador del sector Servicios, Año 2010.....	98
Tabla 25: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Brasil.....	119
Tabla 26: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Chile.....	124
Tabla 27: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Argentina.....	129
Tabla 28: Indicadores de Concentración de Exportaciones de México.....	134
Tabla 29: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Colombia.....	139
Tabla 30: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Perú.....	145
Tabla 31: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Bolivia.....	150
Tabla 32: Participación promedio de los países de América Latina con respecto a las exportaciones mundiales y de la misma región.....	153
Tabla 33: Principales Resultados del Modelo de Regresión Lineal, periodo 1995 – 2014.....	171
Tabla 34: Principales Resultados de los Modelos de Regresión Lineal por periodos.....	172
Tabla 35: Relación entre Productividad e Indicadores de Informalidad.....	187
Tabla 36: Relación entre Participación de Exportaciones e Indicadores de Informalidad.....	188
Tabla 37: Efectos de la Informalidad en la Productividad Laboral.....	190
Tabla 38: Efectos de la Informalidad en la Competitividad Internacional.....	191
Tabla 39: Modelo de Causas de Informalidad.....	200

Tema de estudio, Objetivos, Hipótesis y Estructura

Introducción al tema de estudio

El crecimiento económico de una economía debe basarse en la mejora continua de la productividad y es ahí, donde existen grandes diferencias entre las economías desarrolladas y las que se encuentran en vías del desarrollo. Tradicionalmente, la literatura económica ha tenido un interés particular por analizar los factores que determinan el comportamiento de la productividad en las naciones así como los efectos que tiene sobre otras variables económicas.

Sin embargo, al momento de realizar estas investigaciones, hay que situar cada región de estudio en un contexto teórico y empírico de desarrollo económico. Muñoz (2011) y Cadavid y Franco (2006), mencionan, que se debe considerar los retrasos sociales e históricos de los países en vías de desarrollo, ya que, por un lado, permiten delimitar temporalmente la situación y, por otro, ayudan a entender el contexto socioeconómico de las naciones. En el caso de América Latina, está claro que algunos de los problemas estructurales con los que convive históricamente son la pobreza, la desigualdad, la informalidad, las condiciones laborales, la baja cualificación de la mano de obra, la composición sectorial., entre otros. En este sentido, también hay que tomar en cuenta, que todos los problemas son multidimensionales y que influyen en distintas variables económicas como en la especialización productiva del país y en el nivel de competitividad internacional (López, 1999).

Asimismo, autores como Bouzas (2005), Aiginger (2001) y Sunkel (1970) mencionan que el desempeño de las economías depende del grado de industrialización y de las estructuras económicas, puesto que la composición sectorial, los acuerdos comerciales y la especialización productiva de las naciones son los aspectos que definen a los países desarrollados de los países en vías de desarrollo.

Para esto, hay que denotar que a lo largo de la historia económica existen varias definiciones y teorías sobre desarrollo económico y los factores que lo determinan. Unos mencionan que se debe principalmente a la acumulación de riqueza y capital, que, a su vez, conlleva a una mayor producción, mientras que otros, demuestran que no solo se debe al capital, sino también al conocimiento y al desarrollo tecnológico que se emplea en la producción (Muñoz, 2011). Sin embargo, la literatura económica contemporánea describe que para lograr alcanzar un desarrollo económico, no solo depende del crecimiento económico, sino del nivel de productividad y de la eficiencia en el uso de todos los insumos.

Uno de los problemas estructurales que más diferencia las economías desarrolladas con los países en vías de desarrollo es la composición sectorial, ya que a lo largo de la historia, América Latina no logra mostrar un cambio estructural en su producción (Branson, Guerrero y Gunter, 1998 y Reinert, 1995). Esto es un problema que retrasa la región para llegar al desarrollo, puesto que la Organización de Naciones Unidas [ONU] para el Desarrollo Industrial (2013) establece un hecho estilizado de las principales economías en el mundo, donde el desarrollo alcanzado se genera con el aumento de los sectores con mayor valor agregado (sector servicios e industrial) y la reducción de la producción agrícola, es decir, que una economía denota mayor desarrollo cuando más avanzada sea la producción industrial o del sector servicios, a diferencia de especializarse en la agricultura y en la exportación de productos primarios, como es el caso latinoamericano.

La producción agrícola de los países de América Latina es una de las causas que influye directamente, tanto en aspectos laborales y en los factores de producción como en las oportunidades de ganar mercados a nivel internacional, puesto que, por un lado, son actividades temporales donde se necesita contratar gran cantidad de trabajadores, pero sin cualificación que da lugar a la informalidad de las actividades económicas y de empleados informales; pero por otro lado, al ser productos con poco valor agregado, la competencia de las exportaciones en los mercados internacionales se limita en términos de precios y no en condiciones de calidad o de servicios. Gordo, Jareño y Urtasun (2006) señalan que, actualmente en los países desarrollados, el sector servicios representa dos tercios de la producción y del empleo y que la interacción con la industria permite incrementar la influencia sobre la competitividad internacional de una economía. Con esto, queda estipulado que para los países desarrollados, la producción agrícola no tiene mayor peso e importancia dentro de sus economías.

En buena parte de los estudios sobre comercio exterior, se indica que cuanto más desarrollada es una nación, mayor es su grado de apertura comercial (Bouzas, 2005). Esto puede llevar a determinar una estrategia de cómo deberían apuntar los países de América Latina para lograr su desarrollo, sin embargo, en la región se sigue manteniendo la idea de lograr incrementar las exportaciones y tener mayor número de socios comerciales por medio de aumentos de la producción y de la productividad de la misma, ya que es una región que debe aprovechar e incrementar el valor agregado de sus recursos, en general, pero específicamente, los naturales (Prebisch, 1973). Lo que está claro, es que los problemas estructurales, la composición económica, los procesos de producción y el nivel de desarrollo tecnológico están vinculados entre sí, y a su vez, inciden en la productividad, que también influye en la competitividad internacional de las naciones (Cadavid y Franco, 2006 y Arocena, 2003).

Al hablar de composición estructural y competitividad, necesariamente se deben analizar las diferencias que existen en el mercado laboral, puesto que la concentración de mano de obra en las actividades económicas y las condiciones de la misma, denotan distancias entre las economías. Los países menos desarrollados se caracterizan por tener una gran proporción del empleo trabajando en actividades primarias y de poca tecnificación, o a su vez, en situaciones de desempleo o en trabajos informales (Pagés, 2010; López, 1999 y Prebisch, 1973). La informalidad, tanto en las actividades económicas como en los empleos fuera del cumplimiento legal, es una de las principales causas que afecta a la dinámica económica de América Latina, ya que agrupa varios problemas estructurales de los países y es un fenómeno que incide en la productividad de las empresas y también en la competitividad internacional.

Otro de los puntos que afecta directamente y que es importante denotar, es el cumplimiento de la ley y la confianza de las instituciones y del Estado. No cabe duda que hay una diferencia entre el manejo político, administrativo y económico entre las economías desarrolladas y las que están en vías de desarrollo (Calduch, 1991). Este punto abarca los anteriores, puesto que la planificación para lograr el crecimiento económico y el desarrollo depende de la confianza y de los objetivos que busquen como país concertados entre las empresas, el Estado y sus instituciones (Von Haldenwang, 2006). Además, el cumplimiento de la norma y la corrupción de las empresas, la sociedad y el Estado son factores que están estrechamente ligados al nivel educativo que tienen las regiones, y en América Latina, es otra causa que influye en la cualificación de la mano de obra, en la productividad y en las estrategias de ganar más mercados a nivel internacional.

Con todo esto, los países en vías de desarrollo, en este caso, de América Latina, deben estudiar la dinámica de los problemas estructurales, pero también, las causas y los efectos que tienen estos problemas sobre la productividad. Por un lado, se plantea identificar el efecto que tiene la productividad en la competitividad internacional de los países, pero por otro lado, se quiere analizar como una de las causas más importantes de la región, como es la informalidad, afecta a ambas variables, es decir, a la productividad y a las cuotas de las exportaciones en los mercados internacionales. Para esto, el punto de partida es que varios estudios dentro de la literatura económica en países desarrollados enmarca que a mayores niveles de productividad se tiene mayor competitividad internacional y también, crecimiento económico, pero con la informalidad, solamente se tiene una relación negativa con el crecimiento económico. En ese sentido, se desea abrir una línea de investigación que permita tener resultados empíricos en América Latina referentes a esta causa estructural de la región y también, el efecto que tendría en los factores de crecimiento como la productividad y las participaciones de las exportaciones.

Por lo tanto, específicamente, en los estudios sobre la relación entre la productividad y la competitividad internacional, se conoce que los países intentan aprovechar las ventajas de sus recursos para poder incrementar las exportaciones, y América Latina cuenta con varios productos como el petróleo, minas y productos agrícolas que tienen una buen posicionamiento a nivel internacional, pero también, un alto nivel de concentración en los productos de exportación y en los países de destino, lo que conlleva a un riesgo grande por la dependencia en precios y de la demanda externa para mantener o aumentar los niveles de exportación. Para ello, justamente se ha definido la participación de las exportaciones que tienen los países en una región específica como una medida de competitividad internacional. Entonces si la estructura y especialización productiva definen las ventajas competitivas que puede tener un país en comparación con otro, por lo tanto, es importante conocer la apuesta de los productos de exportación de los países de América Latina y su nivel de concentración.

En efecto, si se quiere llegar a exportar productos con un nivel alto de especialización y con valor agregado, uno de los factores determinantes para lograr este objetivo es la productividad. Sin embargo, no solo influye la productividad en el nivel de competitividad, sino también, existen otros factores que inciden directamente, como son: los costos laborales, el manejo del tipo de cambio, el nivel de apertura comercial, el número de socios comerciales, la estabilidad de gobernabilidad, entre otros. Todos al final se relacionan, pero varios autores han definido que por medio de los costos laborales y el tipo de cambio real se pueda determinar si se cumple o no, la paradoja de *Kaldor*. Por lo que, en este caso, lo que se quiere investigar es la influencia que tienen los salarios, el tipo de cambio real y la productividad de los países de América Latina sobre las cuotas de exportación que tienen en la región, con la finalidad de evaluar la estrategia de estos países dentro del comercio internacional, es decir, si tienen la decisión de aumentar los costos para incrementar el nivel de competitividad o si deben reducir los mismos para lograr aumentar las cuotas de mercado.

Por lo que respecta a la línea de investigación de la informalidad, hay que volver a mencionar que es una causa en América Latina que afecta tanto a los niveles de productividad como también en la medida de competitividad internacional. Este fenómeno económico y social es un problema estructural que agrupa a las actividades económicas y al empleo dentro de ellas que no se registran o no se contabilizan dentro de las estadísticas oficiales de los países. Es así que resulta difícil las estimaciones de informalidad y más en países como en América Latina, debido a la gran participación de actividades agrícola, a la gran participación de población rural e indígena y además, por las opciones de empleo que tienen en las ciudades, que al final son condiciones de autoempleo, de subempleo o desempleo.

Es por eso, que la informalidad también surge como una salida de ingresos en los países con altos niveles de desigualdad y pobreza. En este punto, América Latina es la región más desigual del mundo y una de las más pobres. Es por eso, que para abarcar investigaciones sobre la informalidad, se debe tomar en consideración varios indicadores que se reflejen de una u otra manera estimaciones de cuánto podría representar esta variable, sea a nivel de producción o de empleo. Es más, la informalidad, al igual que la productividad y competitividad, tiene varias definiciones y perspectivas, razón por la cual, en este caso, se definirán algunos indicadores que permitan identificar los efectos que tiene este fenómeno sobre la productividad y competitividad.

Adicional a esto, la literatura económica ha realizado pocos estudios para la región en lo referente a la informalidad, pero aun así, se ha demostrado que ésta tiene una incidencia directa y negativa sobre el crecimiento económico, pero no se ha encontrado que tipo de relación tiene sobre la productividad y también sobre la competitividad internacional.

Cabe indicar, que la informalidad a su vez, tiene causas estructurales, y para los países de América Latina se ha determinado aspectos relacionados al cumplimiento normativo, la corrupción, la libertad de desarrollar los negocios, el nivel educativo y factores socioeconómicos como la participación sectorial de la agricultura en el PIB, la población rural y la distribución poblacional en los países. Al final, lo que se desea investigar es cómo las diferencias que tienen los países de América Latina con los países desarrollados, a partir de los problemas estructurales, específicamente de la informalidad, marca las distancias en términos de productividad y competitividad internacional y responde a la denominación de países en vías de desarrollo.

Resulta un reto poder investigar la región de América Latina en términos de productividad, competitividad e informalidad, debido a la limitación que existe en la generación de información oficial para el estudio de estas temáticas. Sin embargo, se ha decidido determinar las variables, el periodo de las mismas y la metodología con los debidos supuestos para realizar las comparaciones y los modelos econométricos. Es importante destacar, que la principal motivación de este trabajo es aportar resultados robustos que expliquen la influencia que tienen factores como los costos laborales sobre el crecimiento de la productividad y de la competitividad, pero también, de la informalidad sobre las mismas variables.

En cualquier caso, los estudios de la productividad en América Latina es una línea de investigación abierta y poco explorada por las propias limitaciones que muestran los países, sin embargo, se propuso realizar esta tesis por la importancia que tienen el estudiar la productividad, pero sobretodo, por los resultados que permiten conocer la economía aplicada de esta región.

Estructura, Hipótesis y Objetivos de investigación

Las investigaciones de economía aplicada de los países desarrollados han sido direccionadas al análisis de la productividad con el objetivo de conocer la situación de crecimiento y desarrollo económico en la que están y qué deberían realizar para mejorar individualmente, pero también, para compararse con el resto de países y lograr alcanzar a los referentes en esta materia. Los resultados de estos estudios permiten saber qué diferencias tienen entre los países de una misma región y asimismo, entre otras regiones.

En este contexto, el estudio de la productividad en América Latina es primordial, primero, para saber cuáles son algunos de los problemas estructurales que influyen en el comportamiento de la productividad; segundo, para analizar la situación de la productividad en relación al resto de países de la región, pero comparando con los países desarrollados (EE.UU., UE-15 y Japón); tercero, para saber cómo se diferencian con estos países y cómo ha sido su evolución en el tiempo; y cuarto, qué causas y efectos tiene la productividad en los países de Latinoamérica.

Los países en América Latina son economías que son diferentes entre sí, pero difieren en gran distancia con los países desarrollados y una de las respuestas a estas distancias es la productividad en sus procesos productivos. Esta idea corresponde al objetivo general de esta investigación. La productividad en Latinoamérica es una arista de investigación poco estudiada, lo que denota una necesidad de generar estudios relacionados a la productividad, pero también, la medición e interpretación de la productividad está mal enfocada, puesto que no se detallan las causas y efectos que tiene esta variable sobre muchos fenómenos económicos y sociales en la región. En este sentido, se quiere estudiar a la productividad de América Latina para encontrar las diferencias con los países desarrollados; identificar los problemas estructurales de la región, conocer el efecto que tiene en la competitividad internacional y finalmente, relacionar una de las causas más importantes de América Latina, como lo es la informalidad, sobre la propia productividad y la competitividad internacional.

La hipótesis general, con la cual se sustenta esta investigación, es que la productividad de los países de América Latina es menor en comparación con los países desarrollados, debido a los problemas estructurales de la región, y que la productividad, por una parte, tiene un gran impacto positivo en las estrategias de los países para incrementar las exportaciones en los mercados internacionales, pero por otra parte, la informalidad en las actividades económicas y en el empleo de las mismas, afecta negativamente al comportamiento de la productividad, pero también, en la competitividad internacional.

Antes de presentar los objetivos y las hipótesis específicas, es importante explicar la estructura de la tesis, con el afán de que se comprenda cuál es la línea de investigación transversal referente a la productividad de América Latina y de los cuales, se despliega lo realizado en cada capítulo y responde a los objetivos planteados. En el Gráfico 1 se puede observar la estructura de los cuatro capítulos de la presente investigación.

El primer capítulo está basado en el principio fundamental de realizar investigaciones de productividad, es decir, en analizar el panorama económico y estructural de las economías de estudio, así como también, de los factores que permiten la definición de los indicadores de productividad. En este caso, las economías son las latinoamericanas, como países en vías de desarrollo, y las economías de EE.UU., UE-15 y Japón, como países desarrollados, ya que se busca conocer la situación de América Latina y comparar los resultados con los que muestran los países referentes en productividad a nivel mundial. Las variables que ayudan a conocer las diferencias que existen entre las regiones son: crecimiento y distribución poblacional, composición sectorial, crecimiento económico, de empleo y de las horas trabajadas.

En el segundo capítulo se muestra, por una parte, los aspectos teóricos y hechos estilizados referentes a la productividad, y por otra parte, el análisis económico de la productividad en América Latina. En lo que respecta a los aspectos teóricos, se presenta las distintas definiciones e interpretaciones que existe sobre la productividad, así como también, los problemas en la medición y en realizar estudios comparativos. Se detalla la evidencia teórica en las diferencias que existen entre los países desarrollados y en vías de desarrollo, así como también en las causas que afectan a esta variable y en los efectos que inciden en otras variables. En lo correspondiente al análisis de la productividad en la región, se describe las limitaciones que existe en el cálculo de indicadores debido a la disponibilidad de información oficial por algún organismo internacional o por parte de las estadísticas de cada país. A partir del cálculo de la productividad laboral y horaria se realiza dos tipos de análisis: a) el situacional y b) el temporal o histórico. Para el análisis situacional se muestra los resultados de la productividad de los países de América Latina en comparación entre ellos, pero también, se los compara con el resto de economías desarrolladas, tomando como referencia a EE.UU. como el país con mayor productividad. En el análisis histórico se muestra el crecimiento de la productividad y del empleo de todas las economías, para luego analizar si ha existido o no un proceso de convergencia o divergencia de los países latinoamericanos hacia los niveles presentados por los desarrollados. Finalmente, se muestran los resultados de la comparación de la productividad sectorial entre las economías de estudio, para corroborar en qué sectores cuentan con mayor eficiencia dentro de la estructura económica.

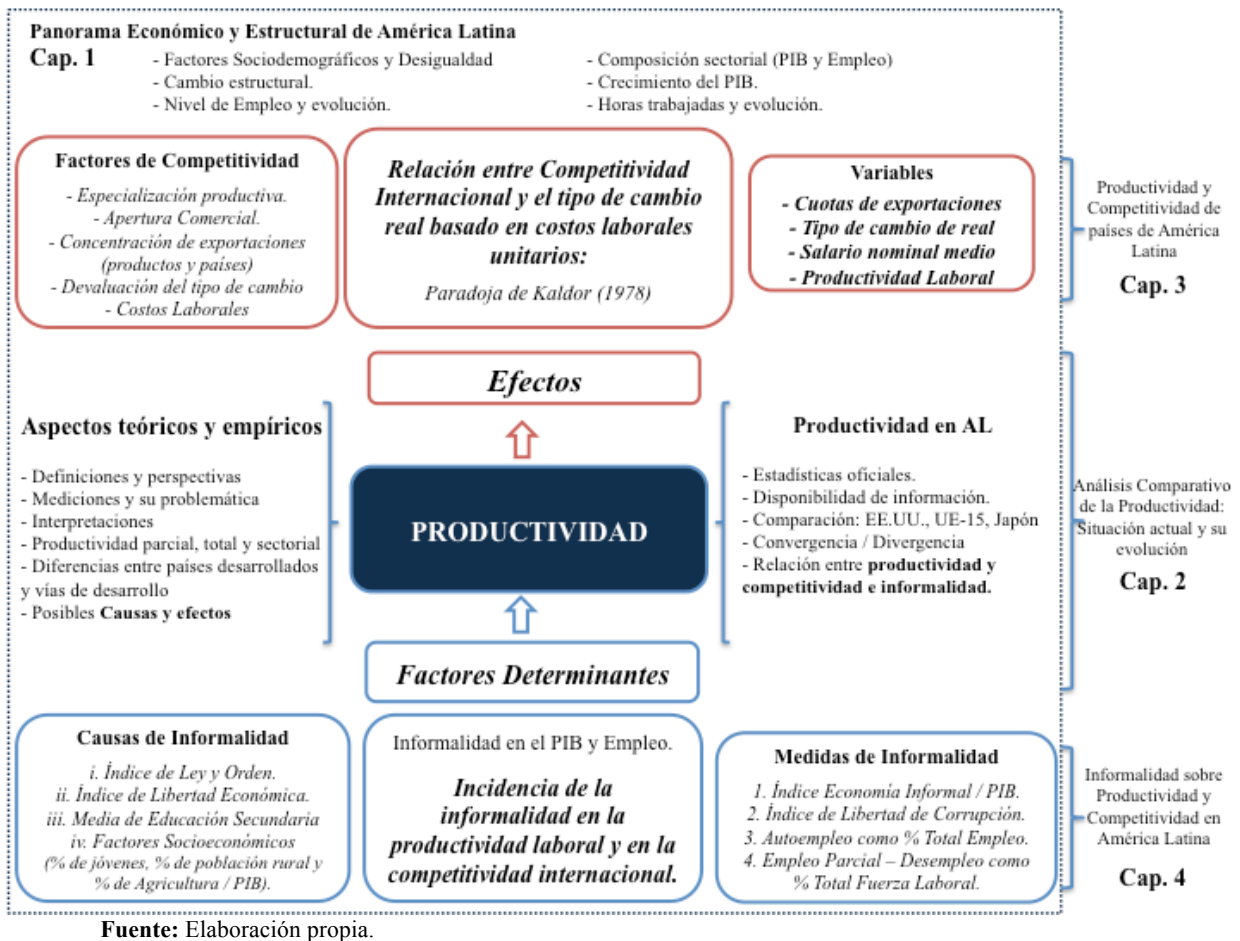
Como resultados del capítulo dos se tiene que la productividad es una variable transversal, es decir, que tiene varios factores que la determinan, pero también, incide en distintas variables económicas. Es aquí, donde a partir del estudio de la productividad en América Latina, se define la investigación de un efecto de esta variable sobre la estrategia de las economías a incrementar sus cuotas de las exportaciones y una causa que incide en ambas variables (productividad y competitividad).

El capítulo 3 corresponde al estudio de la relación entre la productividad y la competitividad internacional para demostrar el cumplimiento o no de la paradoja de Kaldor, mientras que en el capítulo 4 se basa en la influencia que tiene cuatro indicadores de informalidad sobre la productividad y también, sobre la participación de las exportaciones de los países de América Latina en la misma región. Para esto, vale puntualizar que la informalidad es uno de los problemas estructurales más graves de Latinoamérica y que afecta en términos de producción y empleo, a las variables de análisis.

Por tanto, el tercer capítulo se subdivide en cuatro apartados. El primero de ellos donde está el sustento teórico de la relación entre la productividad y la competitividad, así como también, de las definiciones e interpretaciones del propio concepto de competitividad internacional. El segundo apartado trata sobre la identificación de la especialización productiva de las naciones latinoamericanas, el nivel de concentración de exportaciones, tanto por productos como por países de destino con la finalidad de saber qué productos son los principales dentro de sus exportaciones y cuán concentradas están las mismas, ya que esto conlleva a un riesgo de vulnerabilidad en los mercados internacionales. Una vez que se conoce el patrón de las exportaciones y los cambios que han tenido las economías latinoamericanas se presenta el análisis de la apertura comercial y la evolución de las cuotas de las exportaciones hacia la misma región (tercer apartado).

En el cuarto apartado se detalla el análisis histórico del tipo de cambio y de los salarios nominales durante el periodo 1995 – 2014, con el objetivo de conocer el comportamiento de estas variables. Posterior a eso, se construye una variable que agrupe algunos de los factores determinantes de la competitividad internacional, como los son el tipo de cambio, los costos laborales y la productividad. En ese sentido, se calcula la variable tipo de cambio real basado en los costos laborales unitarios para todas las economías y con ello, se plantea la modelización entre las cuotas comerciales de las exportaciones y la variable antes mencionada para comprobar en qué países se cumple o no la paradoja de *Kaldor*, es decir, si los países incrementan o no los costos de producción (o costos laborales asumiendo que son los más representativos) para aumentar su nivel de competitividad internacional.

Gráfico 1: Estructura de los capítulos de la Tesis.



El cuarto capítulo trata, de igual manera, cuatro apartados. El primer apartado muestra las distintas definiciones de la informalidad, así como la problemática que existe en determinar indicadores que estimen el tamaño de la informalidad en una economía. A partir de aquello, en el segundo apartado se define los cuatro indicadores que reflejan una aproximación de la informalidad en los países de América Latina. Las medidas son: i) Índice de Economía Informal sobre el PIB, ii) Índice de Libertad de Corrupción, iii) porcentaje de Autoempleo sobre el total de empleo y iv) porcentaje del empleo parcial y del desempleo sobre el total de la fuerza laboral. En el tercer apartado se constata el efecto que tiene la informalidad sobre las dos variables de interés, la productividad y la competitividad internacional.

Para cerrar el análisis económico de la productividad, en el cuarto apartado, se toman algunos problemas estructurales para corroborar la relación con las medidas de informalidad, puesto que es importante verificar que los factores estructurales revisados en el capítulo 1 y 2 influyen en el nivel de informalidad y por consiguiente en la productividad y en la competitividad de los países.

Para esto, se determinó como problemas estructurales de la región a las siguientes variables: i) Índice de Ley y Orden, ii) Índice de Libertad Económica, iii) Promedio de la Educación Secundaria y iv) Factores socioeconómicos que agrupa el promedio del porcentaje de jóvenes, de población rural y de la participación del sector agrícola en el PIB.

Finalmente, con los resultados obtenidos y con el análisis realizado se presentan las principales conclusiones y algunas recomendaciones direccionadas a los países de América Latina, con la finalidad de investigar las causas y efectos de la productividad en la región, puesto que permite tener conocimiento de la dinámica de los fenómenos económicos y sociales que deben ser tratados por las naciones.

Ahora bien, una vez conocida la estructura de la tesis es pertinente mostrar los objetivos generales por cada capítulo y, a su vez, los objetivos e hipótesis específicas que se plantean para abarcar el estudio de la productividad en América Latina. En la Tabla 1 se encuentra el detalle de los objetivos de investigación de la presente tesis. Sin embargo, a continuación se describirán los correspondientes objetivos generales de los cuatro capítulos de análisis para que exista consistencia entre la estructura de los capítulos (antes mencionada) y lo que se desea investigar.

El capítulo 1 busca analizar el panorama económico, la estructura sectorial, el crecimiento económico y los factores productivos (empleo y horas trabajadas) de los países de América Latina para comparar los resultados con los países desarrollados: EE.UU., UE-15 y Japón con la finalidad de identificar las diferencias que existen entre las regiones y también, conocer cuáles han sido los cambios en estas variables en el periodo 1995 – 2014. En este sentido, en este capítulo se brinda una visión general de cómo están las economías, para luego poder entender de mejor manera el porqué son tan distantes los resultados de productividad.

Por su parte, el capítulo 2, el que se refiere netamente al estudio de la productividad, pretende mostrar, desde la perspectiva teórica, la definición de la productividad, la manera de cálculo y los problemas en su medición con el objetivo de estimar los indicadores de productividad para los países de América Latina y comparar los resultados con los países desarrollados: EE.UU., UE-15 y Japón. Asimismo, se busca identificar las diferencias que existen entre ambas regiones y mostrar si la evolución de la productividad de los países latinoamericanos ha vivido procesos de convergencia o divergencia con la evolución de los desarrollados. Con estos resultados se puede comprender que las distancias que existen entre las naciones de estudio se basan tanto en los problemas estructurales del capítulo 1 como en los procesos de productividad del capítulo 2, dando un lineamiento claro de investigar algunas causas y efectos de esta variables en América Latina.

Tabla 1: Objetivos e hipótesis de investigación.

Capítulos	Objetivo General	Objetivos	Hipótesis
Cap. 1: Panorama Económico y Estructural de América Latina	Analizar el panorama económico, la estructura sectorial, el crecimiento económico y los factores productivos como el empleo y las horas trabajadas de los países de América Latina para comparar los resultados con los países desarrollados: EE.UU., UE-15 y Japón e identificar las diferencias que existen entre las regiones.	Análisis de factores sociodemográficos	El crecimiento de la población en AL es mayor y cuenta con mayor cantidad de jóvenes en su pirámide poblacional, en comparación con los países desarrollados.
		Conocer los niveles de desigualdad.	AL es la región con mayor nivel de desigualdad.
		Comparar la composición sectorial y visualizar si hay o no un cambio estructural.	AL no ha sufrido un cambio estructural de las economías y aún tiene gran participación del sector agrícola.
		Ver la evolución del crecimiento económico	AL presenta mayor crecimiento económico medio en comparación con los países desarrollados en el periodo 1995 - 2014.
		Mostrar los niveles de empleo y de horas trabajadas y su evolución.	El empleo de AL se concentra en las actividades agrícolas e industriales y no presenta un crecimiento direccionado a las actividades de servicios.
Cap. 2: Análisis Comparativo de la Productividad: Situación actual y su evolución	Definir la productividad, la manera de cálculo y los problemas en su medición con la finalidad de estimar los indicadores de productividad para los países de América Latina y comparar los resultados con los países desarrollados: EE.UU., UE-15 y Japón. Identificar las diferencias que existen entre ambas regiones y mostrar si la evolución de la productividad de los países latinoamericanos han vivido procesos de convergencia o divergencia con la evolución de los desarrollados. Describir las posibles causas que afectan a la productividad en América Latina y los posibles efectos en los que incide en la región.	Evaluar la información para calcular los niveles de productividad en AL	La disponibilidad de información oficial de las estadísticas oficiales de los países de AL es limitada para realizar investigaciones de productividad.
		Comparar la productividad de AL con los países desarrollados.	AL tiene mayor cantidad de empleo y de horas trabajadas pero los niveles más bajos de productividad en comparación con países desarrollados.
		Describir el crecimiento de la productividad y del empleo de AL y países desarrollados.	Los países de AL tienen niveles de productividad heterogeneo y presentan un crecimiento moderado de la producción y del empleo que no permite converger con los países desarrollados.
		Mostrar las diferencias en la productividad sectorial	AL, por su composición sectorial, tiene mayor productividad en el sector agrícola e industrial que los países desarrollados, ya que ellos sobresalen en el sector servicios.
		Sustentar el efecto que tiene la productividad sobre la competitividad internacional	La productividad afecta positivamente a la competitividad internacional, medido como cuotas de mercado de las exportaciones en una región.
		Sustentar la informalidad como causa que afecta a la productividad y competitividad	La informalidad tiene una relación negativa con el crecimiento económico, por lo que, se presume que se deberá mantener con la productividad y la competitividad internacional. No hay evidencia empírica para todos los países de AL.
Cap. 3: Productividad y Competitividad de países de América Latina	Estudiar el efecto que tiene la productividad y otros factores como los costos laborales y el tipo de cambio con la competitividad internacional de los países de América Latina, medido en las cuotas de mercado de las exportaciones a la región. Comprobar si se cumple o no, la Paradoja de Kaldor como estrategia de los países de AL para incrementar las cuotas comerciales en los mercados internacionales por medio del aumento de los costos laborales.	Conocer la especialización productiva para saber los principales productos de exportación	Los países de AL no tienen diversificada la exportación de sus productos.
		Mostrar la situación de apertura comercial y el número de socios comerciales	El comercio exterior es un factor fundamental para el crecimiento económico y los países de AL dependen de la exportación de sus productos.
		Estimar los niveles de concentración de los productos y de los países de destino de las exportaciones de AL.	AL tiene altos niveles de concentración de productos y de países de destino de sus exportaciones. Es vulnerable a los precios internacionales y a la demanda externa.
		Evaluar el manejo del tipo de cambio de los países de AL	AL no tiene una estabilidad en el manejo del tipo de cambio y es una herramienta de política pública para sostener las economías.
		Evaluar el comportamiento de los salarios medio nominales de los países de AL	Los salarios medios nominales difieren entre los países de AL y no tienen un patrón de crecimiento similar.
		Analizar el efecto del Tipo de Cambio Real basado en los Costos Laborales Unitarios con la competitividad internacional	Los países de AL tienen como estrategia disminuir los costos laborales y el tipo de cambio para ganar competitividad en los mercados internacionales e incrementar sus exportaciones.
Cap. 4: Informalidad sobre Productividad y Competitividad en América Latina	Analizar las definiciones, las medidas y las interpretaciones de la informalidad para con ello, evaluar cómo afecta esta variable a la productividad y a la competitividad internacional. Verificar la causalidad de la informalidad por medio de indicadores que reflejan los problemas estructurales de América Latina y que a su vez, ayudan a la definición de la informalidad en la región.	Definir la informalidad e identificar la problemática en su estimación	La informalidad en América Latina es un fenómeno de difícil estimación por la propia concepción de la variable.
		Describir el problema de la informalidad en América Latina.	La informalidad afecta directamente tanto a la producción como al empleo, por lo que, tiene una relación y causalidad directa con la productividad.
		Identificar y analizar las medidas de informalidad en AL.	La informalidad en AL agrupa a la economía informal, percepción de corrupción y condiciones laborales como el autoempleo, empleo parcial y desempleo como estimaciones del propio fenómeno.
		Estudiar los efectos de la informalidad en la productividad y en la competitividad	La informalidad tiene una relación negativa con la productividad y la competitividad internacional, similar a los resultados que se tienen con el crecimiento económico.
		Identificar y analizar las causas estructurales de informalidad en AL.	Algunas causas estructurales que inciden en la informalidad de AL son el cumplimiento de la normativa, la libertad económica, el nivel educativo y factores socioeconómicos de la región.
		Estudiar los efectos de las causas estructurales de la informalidad en los indicadores de la misma.	Cuando se cumple con la normativa, se tiene mayor libertad económica y mayor nivel educativo se reduce la informalidad, y se tiene la relación contraria con los factores socioeconómicos.

Fuente: Elaboración propia.

El capítulo 3 abarca la investigación de la relación que hay entre la productividad y la competitividad de los países de América Latina, y con ello, lo que se busca es estudiar el efecto que tiene la productividad y otros factores como los costos laborales y el tipo de cambio con la competitividad internacional de los países de América Latina, medido en las cuotas de mercado de las exportaciones a la región. Este objetivo parte de comprobar si se cumple o no, la Paradoja de Kaldor, es decir, si la estrategia de los países de AL para incrementar las cuotas comerciales en los mercados internacionales es el aumento de los costos laborales o la reducción de los mismos.

Finalmente, en el último capítulo analítico se desea analizar la problemática que tiene la informalidad en las variables de productividad y competitividad con el objetivo de evaluar a uno de los factores determinantes de estas variables en América Latina con el afán de ver de qué manera afecta a dichas variables. Por tanto, este capítulo pretende presentar las definiciones, las medidas, los indicadores y las interpretaciones de la informalidad, para con ello, evaluar cómo afecta esta variable a la productividad y a la competitividad internacional. Para cerrar la investigación, se define algunos problemas estructurales de América Latina para confirmar la causalidad con las mediciones de informalidad con el objetivo de garantizar que los problemas estructurales es una de las respuestas a las diferencias que tienen las economías en términos de productividad.

De la misma manera, se describe algunas de las principales hipótesis que busca esta investigación, y que al final, en las conclusiones, se rechazará o aceptar las hipótesis planteadas. Una de ellas, es que América Latina, al ser la región más desigual del mundo, abarca grandes problemas al momento de medir el empleo y que brinda la posibilidad de incrementar los niveles de informalidad, razón por la cual, es una de las causas más importantes de la región, que afecta directamente al comportamiento de la productividad en Latinoamérica. Otra que vale destacar, es que América Latina no ha sufrido un cambio estructural de las economías y aún tiene gran participación del sector agrícola, y que esta composición sectorial no permite el desarrollo de actividades económicas con mayor valor agregado o, en su defecto, implementar nuevas tecnologías en las actividades en las que se especializan.

En lo que respecta al crecimiento económico, se presume que América Latina es una región con mayor crecimiento económico en comparación con los países desarrollados, sin embargo, es la región con menor nivel de productividad y, es ahí, donde se menciona que no se necesita solamente crecer, sino disminuir los insumos para producir más, es decir, ser más eficientes en los procesos productivos. De acuerdo a los insumos, Latinoamérica es la región que tienen mayor cantidad de empleo y horas trabajadas, por lo que, conlleva a que no es una región con altos niveles de productividad.

América Latina es una región heterogénea entre los países inmersos, pero las diferencias se agrandan cuando se compara con los países desarrollados en términos de productividad. Al momento de plantear el análisis de la productividad sectorial, se indica que Latinoamérica presenta mayor productividad en el sector agrícola, puesto que tiene una gran participación dentro del PIB.

En lo correspondiente a la competitividad, la literatura demuestra que la productividad tiene un efecto positivo en la competitividad comercial de las naciones y de esta idea parten las siguientes hipótesis. El comercio exterior es un factor de crecimiento económico que depende de la estructura económica y de la especialización productiva de las exportaciones. Sin embargo, para América Latina resulta un gran riesgo debido a los altos niveles de concentración en los productos y en los países de destino de sus exportaciones. Asimismo, otros factores que inciden en la competitividad como el tipo de cambio y los salarios, en América Latina son un problema, puesto que son políticas usadas para estabilizar y sostener las economías. Es por eso, que se plantea que los países latinoamericanos tienen como estrategias para incrementar sus exportaciones la reducción de los costos laborales.

Con la informalidad existen varias hipótesis, puesto que es un fenómeno multidimensional y difícil de estimar. Sin embargo, la principal es que la informalidad, al influir en la producción de las actividades económicas y en el empleo, incide de manera negativa en el comportamiento de la productividad y de la competitividad en los países de América Latina. Adicionalmente, se plantea que, causas como la corrupción, la libertad económica, el nivel educativo, la población joven, la población rural y la participación sectorial de la agricultura en el PIB son problemas estructurales que permiten el crecimiento de la informalidad, por ende, afectan de manera inversa a la productividad y competitividad.

En ese sentido, esta tesis pretende ofrecer una investigación de economía aplicada, donde la productividad en América Latina es el centro teórico y empírico con el cual se basa el documento, para luego analizar el efecto que tiene esta variable en la competitividad internacionales, pero a también, estudiar la incidencia que tiene la informalidad tanto en la productividad como en la competitividad. Todo esto basado, en que la región cuenta con varios problemas estructurales que no permiten llegar a los niveles de productividad de los países desarrollados.

Por tanto, una vez descritos los objetivos y las hipótesis que busca esta investigación, es importante definir el alcance, las limitaciones y el valor agregado de la misma, para enmarcar los resultados obtenidos.

Alcance, limitaciones, motivación y valor agregado de la investigación

Antes de definir el alcance se mostrará algunas limitaciones que se ha tenido para la elaboración de esta investigación. Una de ellas y la primordial es la disponibilidad de información oficial para realizar estudios de productividad en América Latina. A diferencia de otros continentes donde es una preocupación conocer y evaluar los niveles de productividad agregada, parcial y sectorial, en Latinoamérica no existe tal preocupación. No hay un organismo internacional que unifique, genere y publique información de un grupo de países de la región para poder realizar investigaciones relacionadas a temas de productividad. Yendo más allá, las propias fuentes oficiales de los países no generan información específica de los insumos a nivel nacional, regional y sectorial.

En relación a las fuentes de información oficial de los países, ya no solo se necesita que existan las estadísticas, sino de que sean comparables, puesto que aún en América Latina, la concepción de algunas variables tienen distintas metodologías que no permiten utilizar la información para realizar análisis comparativos entre los países de la región. Por tanto, no se tiene una unificación en las estadísticas que presentan las instituciones de estadística, pero tampoco existe una homologación en las muestras, poblaciones y períodos de las bases de datos que cada país cuenta.

Otra de las limitaciones es que se deriva de la información, es la aplicación de otras metodologías más detalladas para el estudio de productividad, como análisis de eficiencia mediante medidas paramétricas y no paramétricas, modelización de la contribución de los factores de productividad, inclusión de variables adicionales a los modelos, entre otras.

Es por eso, que la presente investigación presenta resultados robustos en función de la información disponible recabada y las metodologías empleadas, teniendo claro que la visión inicial del estudio es analizar a los países de América Latina en su conjunto. Por tanto, en cada capítulo se describen todas las fuentes de información con las bases de datos que se utilizó con el objetivo de delimitar los países, el periodo y la interpretación de las variables.

En ese sentido, el alcance de la investigación contempla la disponibilidad de información unificada y homogénea para un conjunto de países de América Latina. Aunque, vale denotar algunas puntualización extras. Por ejemplo, los países de América Latina no cuentan con estadísticas de capital, razón por la cual, no se toma en cuenta en el análisis la productividad de capital. Asimismo, al no tener esta variable, no se puede analizar e interpretar las estimaciones de la productividad total de los factores y es por eso, que se delimitó la investigación a la productividad laboral y productividad horaria.

Otro de los puntos que vale mencionar, es que al realizar la comparación de estadísticas con los países desarrollados, no se contempla ninguna ponderación de la información por el tamaño del país o por el nivel de desarrollo económico, puesto que lo que se busca es conocer las diferencias que existen entre los países desarrollados y los países de América Latina, sin ningún tipo de sesgo y con la información oficial.

Con respecto a la definición de competitividad internacional y a los factores que inciden en su comportamiento, la literatura económica enmarca varios aspectos que afectan directa o indirectamente a las estrategias de las empresas, sectores y países para lograr incrementar las cuotas de las exportaciones en mercados internacionales, sin embargo, existen investigaciones que defienden que no basta con incrementar en cantidad las exportaciones, sino en su precio o también, que algunos países no buscan aumentar el nivel de socios comerciales, sino de consolidarse con los socios que ya tienen cooperación previa. En este caso, como se ha mencionado, lo que se quiere investigar es el cumplimiento o no de la Paradoja de Kaldor para los países de América Latina, y para esto, se definió como variable de interés las cuotas de mercado de las exportaciones en la misma región. No se pudo realizar la cuota de mercado a nivel mundial, debido a la construcción de los costos laborales relativos, por lo que, se debió tomar la misma región para conocer qué estrategia están tomando los países. Al decir estrategia y el cumplimiento de la paradoja de Kaldor, se quiere conocer si las economías de América Latina están reduciendo o incrementando sus costos laborales con la finalidad de aumentar sus cuotas comerciales. Con respecto a los costos laborales, de igual manera, se asume que los costos laborales son los más representativos dentro de una función de producción y además, que esta variable es comparable entre las economías, razón por la cual, se construyó la variable Tipo de Cambio Real basado en los Costos Laborales Unitarios.

En lo que corresponde a la informalidad, la propia literatura económica estipula que este fenómeno económico y social es difícil medición y más en países como América Latina por los problemas estructurales y económicos que tiene la región (desigualdad, pobreza, población rural, población joven, nivel educativo bajo, desempleo, subempleo, entre otros). Es por eso, que se ha determinado, en función de varios autores, la conformación de cuatro indicadores que reflejen desde varios aspectos, la definición de informalidad. De la misma manera, se ha determinado cuatro problemas estructurales para la comprobación de los indicadores propuestos de informalidad. Aunque, vale denotar que, se pueden tomar otros indicadores de informalidad y otros problemas estructurales que pueden estar relacionados a la informalidad en cualquier ámbito económico y social.

Con todo esto, para detallar el valor agregado de esta tesis, en el ámbito de la economía aplicada, se indican cinco ideas. La primera, que la productividad en América Latina es poco estudiada y, en muchos casos mal analizada, por lo que, motiva a realizar una investigación que describa tanto el sustento teórico como los hechos estilizados de economías desarrolladas para comparar con la situación y evolución de la productividad en esta región. La segunda idea comprende el estimar indicadores de productividad y de los factores productivos entre los países de la región, con todos los limitantes que existen para realizar este tipo de estudios. La tercera idea recae sobre lo importante de identificar un factor esencial de crecimiento económico, como lo es el comercio exterior y la competitividad internacional para las economías latinoamericanas y estudiar los efectos que tienen con los costos laborales, el tipo de cambio y la productividad. La cuarta idea abarca lo pertinente de analizar una de las principales causas del no desarrollo de esta región como lo es la informalidad, ya que influye directamente tanto en el crecimiento económico como en la productividad y en la competitividad. Finalmente, la quinta idea abarca el reto que constituye realizar investigaciones para Latinoamérica, siendo una región que está creciendo económicamente, pero que necesita identificar los problemas para atender los mismos, puesto que se ha comprobado que los problemas estructurales, sus causas y sus efectos, inciden en la productividad.

Finalmente, hay varias motivaciones que han llevado a cabo la elaboración de esta investigación. En lo académico, me resultó un reto importante analizar la viabilidad de estudiar la productividad de los países de América Latina como ya se ha hecho para los países desarrollados. Al ser de Ecuador y latinoamericano me interesaba encontrar resultados que permitan conocer la dinámica de las economías de la región en el ámbito de la productividad, sabiendo que esta temática ha sido poco abordada. Además, ha sido una gran oportunidad de aprendizaje aprovechando el conocimiento y la experiencia de mis directores, ya que ambos son especialistas en la investigación de economía aplicada. En la parte personal, estoy convencido que el realizar una tesis es una experiencia de vida. Es una muestra de perseverancia y constancia día a día para poder culminar lo que uno se propone. Es un proyecto largo, con varias etapas, de las cuales, sabía que iban a servir a crecer, no solo como profesional, sino como persona, puesto, que en la vida hay que intentar e intentar hasta poder lograr los objetivos planteados, y que uno debe trabajar todos los días para alcanzarlos.

Por tanto, a continuación se muestran los cuatro capítulos que abarcan la problemática de la productividad de América Latina, conociendo el panorama económico y estructural de los países (cap. 1), el análisis comparativo de la productividad (cap. 2), la influencia que tiene la productividad en la competitividad (cap. 3), y finalmente, la incidencia que tiene la informalidad tanto en la misma productividad como en la competitividad internacional (cap. 4).

Capítulo I: Panorama Económico y Estructural de América Latina

Objetivo: Analizar el panorama económico, la estructura sectorial, el crecimiento económico y los factores productivos como el empleo y las horas trabajadas de los países de América Latina para comparar los resultados con los países desarrollados: EE.UU., UE-15 y Japón e identificar las diferencias que existen entre las regiones.

Metodología: Revisión y análisis comparativo de factores determinantes de la productividad como la distribución poblacional, la composición sectorial, el crecimiento del Producto Interno Bruto, la evolución del empleo y de las horas trabajadas de los países desarrollados y de los países de América Latina.

Introducción: Problemas estructurales de América Latina.

Al hablar de América Latina y su crecimiento económico, se puede observar que ha sufrido dos comportamientos distintos en los últimos años. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2001), el crecimiento promedio de los países de América Latina durante la década de los noventa fue inferior al presentado por países desarrollados, sin embargo, en el periodo 2000 – 2014, aún con la crisis económica mundial de los años 2007 – 2008, la OCDE (2016) menciona que esta región ha presentado un crecimiento económico, en promedio, del 3%, y que este valor está por encima de algunos países desarrollados.

Está claro que aún con este crecimiento sostenido de América Latina en los últimos años, esta región no logra disminuir las brechas que tienen con los niveles de países desarrollados debido, por una parte, a problemas estructurales de sus economías y, por otro lado, por no ser productivos en cada sector económico (Coremberg, 2012 y Lora y Pagés, 2011).

Uno de los limitantes estructurales para América Latina es su composición sectorial que presenta y que, a su vez, no ha tenido mayores cambios en las últimas décadas, puesto que se mantiene al sector agrícola e industrial como los sectores que predominan, dejando de lado el crecimiento al sector servicios. Hay que recordar, que los países desarrollados han logrado la tercerización de su economía, no solo trasladando las inversiones y la mano de obra al sector servicios, sino también, en el desarrollo de un sector industrial más productivo y con mayor tecnología (Lora y Pagés, 2011). Es por eso, que la OCDE (2016) reitera que los países latinoamericanos, a diferencia del mundo desarrollado, siguen siendo economías donde el capital y la mano de obra se destinan en sectores no productivos y de bajo valor agregado.

De igual manera, otro problema estructural es que América Latina continúa siendo la región del mundo con mayor desigualdad en ingresos y con altos niveles de pobreza (OCDE, 2016). Es así, que el ingreso medio de estos países durante el periodo 1995 – 2014 apenas ha crecido, en promedio, 2% anual y que su valor del PIB per cápita de la región, para el año 2014, es tres y hasta cuatro veces menor que el valor que presentan los países europeos y EE.UU.

Otro papel importante que ha influido en América Latina, es el papel institucional y las funciones de los Estados. Según autores como Lora y Pagés (2011), las políticas económicas que han sido tomadas por los países latinoamericanos han sido ineficientes y han llevado a contribuir negativamente en el crecimiento económico de la región y también, en sus niveles de productividad.

Cabe indicar, que esta región se caracteriza por tener inestabilidad política, por crear y cerrar instituciones públicas, por sufrir cambios en las normativas legales, por tener excesiva burocracia, informalidad, entre otras. Sin embargo, estos inconvenientes señalados definen claramente el comportamiento económico de los países de América Latina durante las últimas dos décadas, aunque, no se tiene claro qué sucede con la productividad de esta región. Es verdad, que no es abundante la literatura referente al estudio de la productividad de estos países, puesto que, si se habla de productividad, la mayoría de la literatura económica y los estudios realizados muestran los resultados de los países desarrollados (EE.UU., Japón y los europeos) debido a que son la referencia para comparar los niveles de productividad a nivel mundial (sean como país o como sector económico).

Es así, que el presente capítulo trata de un análisis comparativo, en términos de estructuras sectoriales, crecimiento económico y empleo, entre las economías desarrolladas como EE.UU., Japón y los quince países de la Unión Europea (UE-15), con las economías en vías de desarrollo dentro de América Latina (AL). Para ello, se debe evaluar e identificar las diferencias que existen en estas regiones y en los países que lo conforman, puesto que estas diferencias pueden explicar, los distintos niveles de productividad que tienen las economías. Por lo que, este capítulo se compone de cuatro grandes secciones: i) una imagen preliminar de las economías de América Latina (objetivo de estudio), ii) la estructura sectorial, iii) la evolución del PIB y iv) el análisis del empleo y de las horas trabajadas. Cada una de las secciones tratan distintas fuentes de información, debido a que, dentro del análisis, lo que se busca es tener información oficial comparable entre los países seleccionados.

En ese sentido, las fuentes de información utilizada para el presente capítulo son dos. Por una parte, los Indicadores de Desarrollo Mundial (o WDI, por sus siglas en inglés de “*World Development Indicators*”) del Banco Mundial, y, por otra parte, la base de datos denominada “*Total Economy Database*” (TED, por sus siglas en inglés) de la Universidad de Groningen en Holanda. Con respecto a la primera fuente, el Banco Mundial recopila información de fuentes oficiales de 214 países con el objetivo de mostrar indicadores de desarrollo comparables entre naciones y su evolución en el tiempo. Se utiliza esta primera fuente para ofrecer un panorama actual sobre el comportamiento económico de los dos grupos de países, como lo son la UE-15 y AL, y a su vez, realizar su comparación con las economías estadounidense y japonesa.

Por lo que, en función de la información disponible, los países que se tratarán en este apartado serán los siguientes: Por la UE-15, serán Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido. Asimismo, por el grupo de América Latina serán Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Según la literatura económica, se considera tanto a los países de la UE-15, como a EE.UU. y Japón como países desarrollados para tomarlos como referencia para evaluar la situación de los países de América Latina.

EE.UU. es el referente mundial en términos de productividad, por lo que, hablando en términos de eficiencia, la economía norteamericana sería la frontera a la cual el resto de economías debería llegar. En ese sentido, el análisis propuesto está escrito en esa dirección, es decir, se comparará la situación y la evolución de las variables de AL y sus países, para comparar con lo que sucede en los países desarrollados. Cabe indicar, que también se mostrarán los principales resultados que tendrán los países de la UE-15 y Japón en comparación con EE.UU.

En relación con la segunda base de datos, la TED, es una herramienta de información anual que muestra información unificada sobre variables como el PIB, empleo, horas medias, total de horas trabajadas y productividad sobre alrededor de 123 países en el mundo. Por lo que, se tomará esta información para analizar la situación de las variables antes mencionadas, para estudiar las diferencias entre las economías desarrolladas con los países en vías de desarrollo.

1.1. Estructura y Comportamiento de las Economías.

El progreso económico, está descrito por varios autores que, depende de los cambios en los sistemas productivos y en las características de las actividades económicas, institucionales, laborales, entre otras, puesto que, generalmente, la estructura de la producción de un país refleja la capacidad su crecimiento (Iglesias y Llorente, 2005 y Kilicaslan y Taymaz, 2004). En ese sentido, más allá de las teorías de crecimiento exógeno o endógeno que existen dentro de la literatura económica, hay factores que se han demostrado dentro de las investigaciones empíricas que permiten explicar el comportamiento de las economías y las diferencias de las mismas.

América Latina, de manera general, se caracteriza por no tener un patrón cíclico estable de crecimiento económico, además de que, cada país presenta un comportamiento económico, productivo y social distinto. A parte, históricamente es una región que presenta varios problemas sociales que no le permite despegar económicamente (desigualdad, pobreza, informalidad, etc.), así como también, la inestabilidad del manejo político no ayuda a planificar la implementación de políticas en el corto, mediano y largo plazo, con la finalidad de contar un crecimiento sostenido y un desarrollo socioeconómico integral (Casilda, 2007).

Autores como Grynspan (2010), Godinez, (2008) y Guisán y Aguayo (2005) mencionan que, en la década de los noventa, América Latina se caracterizó de estar vinculado al crecimiento mundial, es decir, con tasas de crecimiento moderadas con un ambiente inestable de los mercados internacionales. Sin embargo, a partir del año 2000, la situación para Latinoamérica fue positiva, aunque varios países tuvieron que restablecer el proceso de crecimiento debido al manejo de sus monedas y a la inestabilidad política. Es así, que en el periodo 2003 – 2008, esta región creció más de lo que había crecido en los últimos cuarenta años.

A partir del 2008 y debido a la crisis económica financiera mundial, muchos países de la región aprovecharon la desaceleración económica de los países desarrollados, para que, mediante el comercio exterior de sus productos, ganar mayor competitividad internacional (específicamente exportación de petróleo y energía), pero en cambio, otros países fueron afectados (cierre de mercados internacionales) por la debilidad de las monedas, por el tipo de productos primarios y la concentración de estos productos de exportación (Bastourre, Casanova, y Espora, 2011). En ese sentido, Astorga (2010) establece que los determinantes a largo plazo de crecimiento económico de América Latina son: el papel del capital físico y humano (productividad de los factores), la apertura comercial (cambio de matriz productiva) y la estabilidad macroeconómica-política.

Sin embargo, dentro de la economía aplicada y las investigaciones al respecto, autores como Maroto (2010) y Martin (1996) mencionan que, para encontrar explicaciones sobre las posibles diferencias regionales de crecimiento, no solo hay que revisar y comparar cifras de crecimiento económico como tal, sino también, las estructuras del propio valor añadido (componentes sectoriales), de la población, del mercado laboral, que a su vez, son factores que determinan el comportamiento de los niveles de productividad de los países.

Es por eso, que a continuación se realizará un análisis de las diferencias que existen en los países de América Latina y países desarrollados sobre variables como: crecimiento económico, poblacional y empleo. Además, se mostrará información correspondiente a la estructura económica de los países con el fin de ver cómo ha variado el cambio estructural en dichas economías.

Por lo que, se comienza con el análisis del crecimiento poblacional de las economías que, a su vez, da un componente estructural para determinar el comportamiento del empleo de los países. Según el Banco Mundial, a la población se la considera como el conjunto de personas residentes en una situación legal dentro de un país. No se toma en cuenta a los refugiados ni a las personas con asilos. Es importante definir esta variable debido a los procesos migratorios que han vivido las economías Latinoamérica en las últimas décadas y aun así, esta región, al 2014, es la región con mayor población en comparación con el conjunto de UE-15 (Tabla 2).

Sin embargo, lo que más llama la atención, es la diferencia que tienen estos dos grupos en el crecimiento del periodo 2000 – 2014. América Latina presenta un crecimiento del 19,3% en el mencionado periodo, mientras que la UE-15 apenas muestra una tasa de variación del 6,6%. Lo que ocurre con Japón, también, es una situación para analizar, ya que, en los catorce años del periodo, se puede decir que no tiene variación alguna.

Por otro lado, la perspectiva de crecimiento hasta el año 2025, según proyecciones del Banco Mundial, no cambia, es decir, América Latina, aunque disminuye su tasa, pero seguirá siendo la región con mayor crecimiento de población (10,7%) con respecto a la UE-15, hasta el año 2025. Con lo que, esta es una diferencia que se encuentra estructuralmente, puesto que el crecimiento poblacional determina la estructura del empleo entre las economías.

Tabla 2: Crecimiento Poblacional de Regiones.

Economías	Millones de Personas			Tasa de Variación	
	2000	2014	2025	2000 - 2014	2014 - 2025
UE-15	378	403	411	↑ 6,6%	↑ 1,9%
AL	451	538	596	↑ 19,3%	↑ 10,7%
EE.UU.	282	319	345	↑ 13,0%	↑ 8,2%
Japón	127	127	123	↑ 0,2%	↓ -3,2%

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Sin embargo, es muy importante conocer dentro de cada grupo, quién es el país con mayor población, así como también la nación que tiene mayor crecimiento en el periodo 2000-2014 (Tabla 3). En América Latina, Brasil es el país con mayor participación de población con el 38% del grupo de países considerados para el año 2014. Por su parte, Alemania es el país con mayor población (20%) dentro de la UE-15. No obstante, este último país es el único que muestra una tasa de variación negativa del 2% en la población en el periodo de análisis.

Es así, que se evidencia que existe un crecimiento poblacional en ambas regiones, pero, estas variaciones son mayores en América Latina que en Europa y esto se puede explicar por un tema cultural entre las poblaciones, puesto que en Latinoamérica no se tiene un control por el número de niños que se tiene en una familia (siendo un promedio general de 3 o más niños por familia), mientras que, para Europa es significativamente menor.

Cabe indicar, que el tema población comienza a influir el mercado laboral en Europa, por el proceso migratorio que han sufrido en los últimos 20 años, ya que, son quienes reciben a los propios latinoamericanos como a gente del resto del mundo para ocupar puestos de trabajo, efecto que se debe tener en cuenta porque también ello, influirán en el crecimiento poblacional de esta región. Sin embargo, las tasas de crecimiento que tienen tanto Bolivia (28%) como Ecuador (25%) no tienen comparación con ningún país de la UE-15.

Tabla 3: Crecimiento Poblacional de Países, 2000 – 2014.

Países	Millones de Personas		Tasa de Variación 2000 - 2014		Países	Millones de Personas		Tasa de Variación 2000 - 2014	
	2000	2014				2000	2014		
EE.UU.	282,2	318,9	↑	13%	Japón	126,8	127,1	→	0%
Brasil	175,8	206,1	↑	17%	Alemania	82,2	80,9	↓	-2%
México	102,8	125,4	↑	22%	Francia	60,9	66,2	↑	9%
Colombia	40,4	47,8	↑	18%	Reino Unido	58,9	64,5	↑	10%
Argentina	37,1	43,0	↑	16%	Italia	56,9	61,3	↑	8%
Perú	25,9	31,0	↑	20%	España	40,3	46,4	↑	15%
Venezuela	24,5	30,7	↑	25%	Holanda	15,9	16,9	↑	6%
Chile	15,2	17,8	↑	17%	Bélgica	10,3	11,2	↑	9%
Ecuador	12,6	15,9	↑	26%	Grecia	10,9	11,0	→	1%
Bolivia	8,3	10,6	↑	28%	Portugal	10,3	10,4	→	1%
Paraguay	5,3	6,6	↑	25%	Suecia	8,9	9,7	↑	9%
Uruguay	3,3	3,4	→	3%	Austria	8,0	8,5	↑	6%
					Dinamarca	5,3	5,6	↑	6%
					Finlandia	5,2	5,5	↑	6%
					Irlanda	3,8	4,6	↑	21%
					Luxemburgo	0,4	0,6	↑	50%

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

La distribución de la estructura poblacional entre estas regiones es otra de las diferencias que se encuentra en estos dos grupos, específicamente en la composición por edad de la población (Tabla 4). Esta variable es de suma importancia, ya que de esta estructura poblacional marca la pauta de la estructura de empleo en las economías en el presente y es evidente, que determinarán esta estructura en el futuro. El promedio de edad que tiene América Latina en el rango de edad entre 0 – 14 años, es del 27% del total de la población, a diferencia del 16% que poseen en la UE-15, lo que respalda lo mencionado anteriormente, que América Latina tiene mayor cantidad de niños y jóvenes que Europa. Este rango no tiene mucha influencia en el empleo, debido a que pertenece a un subgrupo de población fuera de las edades mínimas del mercado laboral, pero a su vez, será de considerarlo para analizar al factor trabajo de estos países en una década futura.

En lo que corresponde al rango de edad laboral, los resultados muestran que, en promedio, no existe diferencia alguna entre América Latina y la UE-15, puesto que, ambos grupos tienen el 65% de la población en el rango entre 15 – 64 años, lo que indica que la edad productiva poblacional de los países no es una variable que influya en las regiones. Se deberá analizar el nivel de empleo para conocer si esta variable es distinta entre las regiones. Sin embargo, en el rango siguiente, que viene a ser la diferencia de los dos rangos antes mencionados, la UE-15 tiene el doble de población que América Latina (19% y 8%, respectivamente).

Tabla 4: Composición por edad de la Población por Regiones y países, 2014.

Países	Año 2014 (%)			Países	Año 2014 (%)		
	0 - 14 años	15 - 64 años	Más de 65 años		0 - 14 años	15 - 64 años	Más de 65 años
EE.UU.	19	67	14	Japón	13	61	26
Brasil	24	69	8	Alemania	13	66	21
México	28	66	6	Francia	19	63	19
Colombia	25	69	7	Reino Unido	18	65	17
Argentina	25	64	11	Italia	14	64	22
Perú	28	65	7	España	15	67	18
Venezuela	28	65	6	Holanda	17	66	18
Chile	20	69	11	Bélgica	17	65	18
Ecuador	29	64	7	Grecia	15	64	21
Bolivia	33	61	6	Portugal	14	65	20
Paraguay	31	64	6	Suecia	17	63	20
Uruguay	22	64	14	Austria	14	67	19
				Dinamarca	17	64	18
Promedio AL	27	65	8	Finlandia	16	64	20
				Irlanda	22	66	13
				Luxemburgo	17	69	14
				Promedio UE-15	16	65	19

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

El Banco Mundial, dentro de su metodología para el cálculo de Indicadores de Desarrollo, define al empleo como la proporción de gente con trabajo con respecto al total de la población, tomando en cuenta que, dentro de este grupo poblacional con empleo, lo agrupa a las personas de 15 años de edad o más. Más adelante se analizará más detallado la evolución del empleo, pero para dar una primera imagen comparativa de esta variable se muestra la Tabla 5.

Es preciso mencionar, que este indicador está unificado mediante metodología del Banco Mundial, ya que, en cada región y país, aún se tiene distintas maneras de calcular y definir al empleo dentro del mercado laboral. Por ejemplo, en América Latina, la estructura del mercado laboral tiene factores como el subempleo o la informalidad que marcan la diferencia con el resto de regiones y que influyen directamente en la medición del empleo, situación que no se tiene para la UE-15. Sin embargo, este índice ayuda a situar y comparar en un nivel de empleo oficial tanto para las regiones, como para los países de estudio.

En ese sentido, América Latina, en promedio para el año 2013, tiene una proporción de gente entre 15 años y más con empleo, del 63%, mientras que la UE-15 en el mismo indicador y año, tiene un porcentaje del 52%. Lo que significaría que existe más personas con empleo en una región, que, en la otra, sin tomar en cuenta las particularidades que existen dentro de la estructura laboral de América Latina. Asimismo, el crecimiento que muestra, en promedio América Latina, es considerable, ya que presenta una tasa de variación positiva del 11%.

Existen países como Perú y Colombia que han pasado de tener una ratio de 57% a 73% o del 47% al 60%, respectivamente, en el periodo 1991 – 2013. Llama la atención que tanto EE.UU. como Japón presentan tasas de crecimiento negativas en este indicador. El país estadounidense pasa de tener 61% en 1991 al 58% en el 2013 (tasa de variación del -5%), mientras que Japón cae tres puntos más que EE.UU. (-8%). En el caso de las economías europeas existen dos patrones diferenciados, ya que, por un lado, hay los países que tienen crecimiento del empleo en este periodo y los otros, que presentan caídas en este mismo indicador. Los países que vale puntualizar son Irlanda y Holanda por tener un crecimiento positivo del 18% y 13%, respectivamente, pero también a Grecia y Portugal por tener una caída en su nivel de empleo del -15%.

Estos resultados respaldan lo que indica la Organización de Naciones Unidas (2015), puesto que, por un lado, la evolución poblacional de América Latina marcará la diferencia en 5 o 10 años en comparación con la de Europa, debido a que la participación del primer grupo es más en una región que otra, y que al final, este grupo de personas pasarán en pocos años a ser parte de la fuerza laboral, y que en cambio, en Europa presentan aumentos de la población mayor a 65 años y que las personas del grupo de fuerza laboral actual, en pocos años pasarán a estar en el rango de no trabajar. Esta es una apreciación que se verá más profunda en pocos años, puesto que, como muestran los datos al 2014, este fenómeno ya lo está comenzando a sufrir las economías europeas, EE.UU. y Japón.

Tabla 5: Tasa de Empleo de 15 años o más sobre el total de Población.

Países	Empleo de 15 años y más / Población (%)		Tasa de Variación	
	1991	2013	1991 - 2013	
EE.UU.	61	58	↓	-5%
Perú	57	73	↑	28%
Colombia	47	60	↑	28%
Chile	50	58	↑	16%
Ecuador	59	66	↑	12%
Bolivia	65	71	↑	9%
Venezuela	55	60	↑	9%
Uruguay	56	61	↑	9%
Brasil	62	66	↑	6%
México	57	59	↑	4%
Argentina	55	56	↑	2%
Paraguay	68	67	↓	-1%
Promedio AL	57,4	63,4		11,0%

Países	Empleo de 15 años y más / Población (%)		Tasa de Variación	
	1991	2013	1991 - 2013	
Japón	62	57	↓	-8%
Irlanda	45	53	↑	18%
Holanda	53	60	↑	13%
Austria	54	58	↑	7%
Bélgica	46	49	↑	7%
Luxemburgo	51	54	↑	6%
España	42	43	↑	2%
Alemania	56	57	↑	2%
Francia	50	50	↑	0%
Reino Unido	58	57	↓	-2%
Italia	45	43	↓	-4%
Dinamarca	62	58	↓	-6%
Suecia	64	59	↓	-8%
Finlandia	60	55	↓	-8%
Grecia	46	39	↓	-15%
Portugal	59	50	↓	-15%
Promedio UE-15	52,7	52,3		0,0

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Es cierto, que no solo se debería analizar la tasa de empleo o el número de empleados, sino también la calidad del empleo, puesto que al tener más y mejor empleo de calidad produce mayor productividad en las empresas y sectores. Sin embargo, esta visión parcial de la tasa de empleo, permite identificar el peso que tiene el empleo por grupos de edad.

Es por ello, que con el objetivo de analizar el crecimiento medio anual del Producto Interno Bruto (PIB), tanto de las regiones consideradas como de los países dentro de ellas, se muestra la Tabla 6. El Banco Mundial (2015) define al PIB como la suma del valor agregado de todos los productores residentes de cada país más los impuestos generados por esa producción y menos los subsidios no incluidos en el valor de los productos. Para la unificación de los valores entre economías se ha convertido todos los valores de cada nación en dólares de los Estados Unidos.

En la comparación del crecimiento promedio en el periodo 2000 – 2014 entre América Latina y UE-15 existe una diferencia de cuatro puntos porcentuales. América Latina presenta una tasa de variación media anual del 4,3%, mientras que UE-15 del 1,1%. EE.UU. y Japón han tenido un crecimiento similar al de la UE-15, ya que tienen una variación media del 1,7% y 0,7%, respectivamente. Cabe indicar, que este crecimiento medio se ve afectado, principalmente, en los países desarrollados por el impacto de la crisis financiera-económica mundial del año 2008.

Tabla 6: PIB y su crecimiento al 2014.

Países	Billones de USD		Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014
	2000	2014	
EE.UU.	10.285	17.419	1,7
Brasil	657	2.346	3,6
México	684	1.283	2,3
Argentina	284	540	5,0
Venezuela	117	510	3,8
Colombia	100	378	4,6
Chile	79	258	4,1
Perú	51	203	6,0
Ecuador	18	101	4,5
Uruguay	23	58	4,4
Bolivia	8	34	4,5
Paraguay	8	31	4,1
Sumatoria AL	2.030	5.741	
		Promedio de Crecimiento	4,3

Países	Billones de USD		Tasa de Variación (%) 2000 - 2014
	2000	2014	
Japón	4.731	4.602	0,7
Alemania	1.947	3.853	1,1
Reino Unido	1.549	2.942	1,5
Francia	1.368	2.829	1,1
Italia	1.142	2.144	-0,1
España	595	1.404	1,3
Holanda	413	870	1,2
Suecia	260	571	1,9
Bélgica	237	533	1,4
Austria	196	436	1,5
Dinamarca	164	342	0,6
Finlandia	126	271	1,3
Irlanda	99	246	1,8
Grecia	131	238	-0,3
Portugal	118	230	0,1
Luxemburgo	21	60	2,5
Sumatoria UE-15	8.368	16.968	
		Promedio de Crecimiento	1,1

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Muchos economistas han puesto la atención en América Latina porque justamente esta región no se vio afectada por la crisis que algunos países aún no terminan de salir. Por ejemplo, Perú (6%) y Argentina (5%) son los países que presentan las tasas de variación más altas de la región, pero México (2,3%) es quien menor tasa muestra.

En el grupo de la UE-15, los principales países en términos de PIB son los que marcan la media regional, ya que Alemania, Reino Unido y Francia rodean el 1% de crecimiento. Solo Luxemburgo, que, a su vez, es el que menos PIB tiene de la región es quien presenta una tasa de crecimiento del 2,5%. Sin embargo, son dos países quienes, en promedio de todo el periodo, tienen variaciones negativas, y ellos son Italia con el -0,1% y Grecia con el -0,3%.

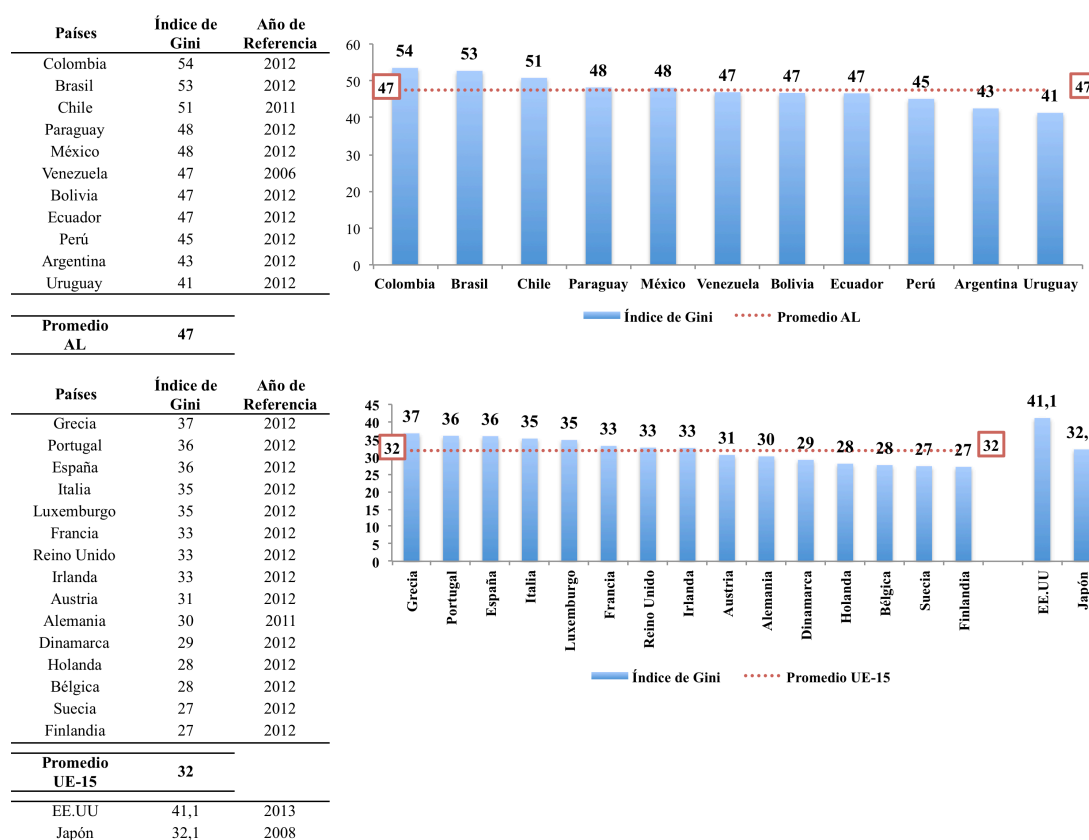
Otra realidad que es distinta entre las regiones que se está comparando es la desigualdad que tiene América Latina en comparación con el resto. Es más, Latinoamérica es la región considerada como la más desigual del mundo y a su vez, esta situación sumado a distintos problemas sociales son limitantes para un desarrollo global de la región. Es por eso, que se considera prudente denotar cual es el nivel de desigualdad que tiene presente América Latina y compararlos con los países de las regiones de estudio. En la Tabla 7 se puede observar la desigualdad en ingresos de los países de ambas regiones, basado en el cálculo del Índice de Gini.

El Índice de Gini, según como lo calcula el Banco Mundial (2015) es un indicador de desigualdad, que regularmente se emplea para medir la desigualdad de los ingresos entre naciones. Este índice toma medidas entre 0 y 100; donde 0, significa una perfecta igualdad en la distribución de la variable analizada y 100 una perfecta desigualdad. Es decir, que mientras más se acerca a 100, el país es más desigual.

Analizando los promedios entre las regiones, se puede observar que América Latina con una puntuación de 47 supera considerablemente a la valoración de la UE-15 que asciende a 32. Es así, que ningún país de la UE-15 llega a niveles de desigualdad de algún país de Latinoamérica, puesto que Grecia, al ser el país más desigual de esa región, tiene un índice de 37, al momento de comparar con Uruguay (41), siendo el país menos desigual de su región, supera con cuatro puntos en el índice. Existen países como Colombia (54) y Brasil (53) que serían los dos países con mayor indicador del total de países en estudio, mientras que Suecia y Finlandia con una puntuación de 27 serían los que menos desigualdad tienen. Cabe indicar, que el Índice de Gini que presenta EE.UU. está al mismo nivel del que tiene Uruguay, es decir 41 puntos. Finalmente, Japón, por su parte, tiene un índice similar al que presenta todos los países de la UE-15, por lo que, estaría dentro de los países con menos desigualdad del mundo.

Como se había mencionado, es verdad que América Latina tiene los más altos niveles de desigualdad en su distribución del ingreso entre los países analizados, por lo que, esta situación puede influir al momento de analizar los niveles de productividad y que hay que tomarlo como un factor estructural dentro del comportamiento de la economía de sus países, debido a la composición misma del mercado laboral y la informalidad en las actividades productivas. Razón por la cual, son factores a tomar en cuenta al momento de analizar los resultados posteriores.

Tabla 7: Desigualdad medido por el Índice de Gini.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Con esta primera perspectiva de la estructura de la población, empleo y también del crecimiento económico de las economías de estudio, se comienza a percibir las diferencias que existen entre las regiones y países. Sin embargo, es imprescindible, también conocer cómo es la composición sectorial para identificar el desarrollo económico que han vivido las economías y saber qué grado de especialización tienen.

1.2. Composición Sectorial de las economías

La forma en cómo se encuentra conformada la producción de un determinado país, determina el estado en que se encuentra. Está identificado que si un país tiene un sector industrial y de servicios desarrollados se considera un país avanzado; por el contrario, si un país tiene una estructura productiva con un patrón de producción primario es un país menos desarrollado y con un bajo nivel de sofisticación en sus exportaciones (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, 2013; Minondo, 2011; Martínez y Picazo, 2000 y Reinert, 1995).

Además, hay que considerar que los cambios en las estructuras surgen del proceso de desarrollo económico, puesto que los países desarrollados muestran que la reorientación de la industria a los servicios no solo genera crecimiento económico, sino que inciden directamente en la productividad y la competitividad a nivel internacional (Iglesias y Llorente, 2005 y Benavente et al., 1997). Es más, autores como Havlik (2005), Peneder (2003) y Fagerberg (2000) establecen que, efectivamente, el cambio estructural en economías en vías de desarrollo es un determinante significativo que logrará generar crecimiento y desarrollo económico, pero identifican que este cambio estructural debe ir vinculado al aumento de productividad con la finalidad de especializarse en productos y servicios con valor agregado.

Serrano, J. (2011), Bonet (2007) y Weller (2004) mencionan que existe una evolución sectorial en las economías a medida de lograr el desarrollo económico. Por lo que, en la mayoría de países desarrollados, la especialización del sector servicios (como actividad económica y empleo) corresponde a dos tercios de su economía. Por el contrario, en países en vías de desarrollo como América Latina, a parte de no ser una región que se puede generalizar en el desarrollo económico común entre las naciones, existen países donde el sector primario aún es el principal sector, debido a la agricultura y a la minería. También, se tiene a otros países con una especialización industrial, con productos manufacturados y extracción de petróleo y otros, que están intentando llegar a tener peso en el sector servicios, por medio del turismo y la intermediación financiera.

Con este sustento teórico, es indispensable conocer, por un lado, la situación de las estructuras económicas de los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, pero, por otro lado, analizar si a lo largo del tiempo, existe evidencia de que las economías están logrando tener un cambio estructural de sus actividades económicas. Con ello, se podrá observar la composición sectorial de las economías con la finalidad de identificar hacia qué sectores y dentro de los mismos, qué actividades económicas son las que predominan en cada región y país.

Es así, que, para una primera visión de la estructura sectorial de las economías de estudio, se tomará como base a la información reportada por el Banco Mundial (2015), el cual muestra la participación sectorial dentro de cada economía y se podrá dimensionar la transformación productiva entre los años 2000 y 2014. Esto brindará una idea de diferenciación entre los países desarrollados como son el caso de los países europeos, así también EE.UU. y Japón, con respecto a los países en vías de desarrollo como son los países de América Latina. En ese sentido, en la Tabla 8 se observa, la estructura del PIB por sectores económicos en los últimos catorce años.

Tabla 8: Estructura del PIB por sectores.

SECTOR AGRÍCOLA					SECTOR INDUSTRIAL				
Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014	Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014
	2000	2014				2000	2014		
UE-15	2,5	1,7	↓ -0,8	-0,8	UE-15	27,9	22,2	↓ -5,7	-0,3
AL	8,8	8,3	↓ -0,5	2,9	AL	32,6	34,3	↑ 1,6	3,9
EE.UU.	1,0	1,0	→ 0,0	2,4	EE.UU.	23,0	21,0	↓ -2,0	0,7
Japón	2,0	1,0	↓ -1,0	-1,0	Japón	31,0	26,0	↓ -5,0	0,6

SECTOR SERVICIOS					
Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014	
	2000	2014			
UE-15	69,5	76,1	↑ 6,6	1,6	
AL	58,8	58,6	↓ -0,2	4,7	
EE.UU.	76,0	78,0	↑ 2,0	1,7	
Japón	67,0	73,0	↑ 6,0	0,6	

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Dentro del sector agrícola, lo que se observa es que América Latina con el 8,3% del PIB, es quien tiene el mayor porcentaje de participación con respecto a la UE-15, EE.UU. y Japón, ya que éstos no llegan a tener más del 2% de sus economías dedicadas al sector agrícola. Asimismo, Latinoamérica junto con EE.UU. presentan un crecimiento medio en el periodo 2000 – 2014 del 2,9% y 2,4%, respectivamente, pero como se menciona antes, la participación que tiene EE.UU. al 2014 es del 1% (al igual que Japón) y no ha variado en todo el periodo.

Con respecto al sector industrial, la única región que ha crecido en puntos porcentuales es AL, puesto que pasa de tener un porcentaje del 32,6% en el año 2000 a tener un valor de 34,3% en el año 2014 (variación positiva de 1,6 puntos porcentuales y una tasa de variación media en el periodo de 3,9%). De igual manera, América Latina es la que mayor participación tiene al año 2014 (34,3% del PIB), en comparación con el resto de economías en el análisis. La UE-15 en este sector muestra una caída de 5,7 puntos porcentuales, puesto que su porcentaje en el año 2000 fue de 27,9% y ahora, en el año 2014, tiene una puntuación de 22,2%.

Al analizar el sector servicios, las estructuras del sector agrícola e industrial, descritas anteriormente, cambian como era de esperarse. La región con menor participación sobre el PIB es América Latina con el 58,6% en el año 2014. EE.UU. es quien tiene la mayor participación con el 78%, seguido de la UE-15 con el 76% y finalmente, Japón con el 73%. Es decir, que AL tiene alrededor de 18 puntos porcentuales menos que las economías desarrolladas estudiadas.

Sin embargo, cabe destacar que América Latina ha mantenido un crecimiento medio en el periodo 2000 – 2014 del 4,7% en el sector servicios, por lo que, se podría decir, por un lado, que se está incrementando la participación del sector servicios dentro de las economías de América Latina, pero aún con participaciones menores a la de países de EE.UU., Japón y la UE-15, y por otro, que la estructura de los países desarrollados se encuentran especializadas en el sector servicios, a diferencia de las economías de AL que su especialización aún son en el sector agrícola e industrial.

Es así, que ahora, con el afán de poder detallar la estructura económica sectorial de los países de AL y UE-15, se muestra por cada sector económico, los países con mayor y menor participación sectorial dentro de sus economías. Es importante conocer si existe uno o varios países denominados “ancla” que son los que más influencia tiene en el comportamiento de una región y quienes marcan diferencias con respecto al resto de países de una misma región.

A través de la Tabla 9, se puede observar la participación del sector agrícola sobre el PIB de las economías. En América Latina, se tiene a Paraguay como el país con mayor participación correspondiente al sector agrícola, ya que el 21% de su PIB al 2014; además, de un crecimiento medio anual del 5,3% en el periodo 2000 – 2014. Le sigue Bolivia y Ecuador como los países con más cuota del sector agrícola en el PIB. Por su parte, México y Chile con el 3% del PIB (ambos) son los países con menos participación en el sector agrícola, y que, a su vez, disminuyen la misma en los catorce años de análisis.

Es importante denotar, que los rangos de participación del sector agrícola en las estructuras de los países latinoamericanos van entre el 3% y el 21% para el año 2014. En el mismo año, en la UE-15, solo dos países se encuentran en el rango de AL. Estos países son Grecia con el 4% y Finlandia con el 3% de participación en este sector. Por lo que, existe una distinción marcada en la estructura de estas dos regiones, puesto que en la UE-15 el rango de participación del sector es del 0% - 4% del PIB.

Dando como resultado que existe aproximadamente 15 puntos porcentuales de diferencia en este sector, que se verá reflejada en la especialidad del sector industrial y de servicios. Seis países de los quince en la Unión Europea han mantenido la participación del sector agrícola dentro del PIB de sus economías, mientras que los restantes nueve países han disminuido esta participación. Por su parte, cuatro países de los once considerados como América Latina han incrementado su participación al sector, aunque seis países han disminuido la misma. Solo un país en América Latina han mantenido la participación durante los últimos catorce años (Brasil con el 6% de su economía en el sector agrícola).

Tabla 9: Participación sobre el PIB del Sector Agrícola.

Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014		Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014	
	2000	2014					2000	2014			
EE.UU.	1	1		0	2,4	Japón	2	1		-1	-1
Paraguay	16	21		5	5,3	Grecia	6	4		-2	-2,4
Bolivia	15	13		-2	2,7	Finlandia	3	3		0	1,9
Ecuador	16	9		-7	3,6	Francia	2	2		0	0,6
Uruguay	7	9		2	2,6	Italia	3	2		-1	-0,1
Argentina	5	8		3	1,5	España	4	2		-2	0,0
Colombia	9	7		-2	2,1	Holanda	2	2		0	1,3
Perú	9	7		-2	3,9	Portugal	4	2		-2	0,0
Brasil	6	6		0	3,4	Irlanda	3	2		-1	-9,4
Venezuela	4	5		1	2,2	Alemania	1	1		0	-0,2
México	4	3		-1	1,3	Reino Unido	1	1		0	0,4
Chile	6	3		-3	2,9	Bélgica	1	1		0	0,8
Promedio AL	8,8	8,3		-0,5	2,9	Suecia	2	1		-1	1,4
						Austria	2	1		-1	1,2
						Dinamarca	2	1		-1	-1,1
						Luxemburgo	1	0		-1	-6,5
						Promedio UE-15	2,5	1,7		-0,8	-0,8

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Aunque los porcentajes de participación del sector industrial dentro del PIB de las economías europeas (22,2% en promedio al 2014) difieran, con las mismas en América Latina (34,3% en promedio al 2014), existe un patrón distinto entre los países de estas dos regiones (Tabla 10).

Solo Alemania, dentro de los países de la UE-15, es el único con el 31% de su PIB, que mantiene constante la participación en este sector en el tiempo de análisis (2000 - 2014). El resto de países europeos disminuyen la participación considerablemente, ya que existen los casos de Irlanda y Finlandia que reducen el porcentaje del sector industrial en el PIB en 11 y 10 puntos porcentuales, respectivamente en dicho periodo.

Por el contrario, siete países de América Latina presentan un crecimiento importante en la participación del sector industrial en sus economías. Claro es el caso de Colombia de pasar a tener 38% de participación en el año 2014, cuando en el año 2000 era del 29% (incremento de 9 puntos porcentuales) o el caso de Bolivia que, de igual manera, pasa de tener 30 en el año 2000 a un 38% en el año 2014 (aumento de 8 puntos porcentuales). Por su parte, Brasil disminuye su participación en un 3% (periodo 2000 - 2014), pero como se verá más adelante, la participación del sector servicios, aumenta en este mismo porcentaje.

Tabla 10: Participación sobre el PIB del Sector Industrial.

Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014		Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014	
	2000	2014					2000	2014			
EE.UU.	23	21	↓	-2	0,7	Japón	31	26	↓	-5	0,6
Venezuela	50	49	↓	-1	1,9	Alemania	31	31	↔	0	1,3
Bolivia	30	38	↑	8	5,4	Austria	32	28	↓	-4	1,2
Ecuador	36	38	↑	2	4,8	Finlandia	36	26	↓	-10	0,5
Colombia	29	38	↑	9	4,5	Suecia	30	26	↓	-4	1,6
Perú	32	37	↑	5	6,0	Irlanda	35	24	↓	-11	-0,9
Chile	32	35	↑	3	3,9	Italia	27	23	↓	-4	-1,0
México	35	34	↓	-1	1,3	España	31	23	↓	-8	-1,2
Paraguay	36	29	↓	-7	2,3	Bélgica	28	23	↓	-5	1,1
Argentina	28	29	↑	1	5,0	Dinamarca	27	23	↓	-4	-1,0
Uruguay	25	27	↑	2	3,6	Holanda	25	21	↓	-4	0,6
Brasil	26	23	↓	-3	3,8	Portugal	28	21	↓	-7	-1,6
						Reino Unido	27	20	↓	-7	-0,8
Promedio AL	32,6	34,3	↑	1,6	3,9	Francia	23	19	↓	-4	0,1
						Grecia	21	13	↓	-8	-4,0
						Luxemburgo	18	12	↓	-6	-0,2
						Promedio UE-15	27,9	22,2	↓	-5,7	-0,3

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Así como en el sector industrial, casi todos los países europeos disminuyeron la participación de ese sector, ahora se observa el crecimiento de la participación de todos los países en el sector servicios dentro del PIB en los años 2000 y 2014 (Tabla 11).

Es decir, que el patrón común de las economías europeas perteneciente al grupo de los quince, que reemplaza de manera general, el sector agrícola e industrial por el sector servicios y esto, se lo puede ver, en que la participación de este sector dentro del PIB supera el 70% en todas las economías de esa región. Por su parte, Brasil es el único país dentro de América Latina que supera el porcentaje mínimo que tiene la UE-15. Este país tiene el 71% de su economía dedicada al sector servicios. En cambio, Chile, la reducción de su participación en el sector agrícola se vio compensada en la participación del sector industrial, sin embargo, con respecto al sector servicios no ha tenido ningún cambio en los últimos catorce años.

Los casos de Colombia, Bolivia, y Uruguay muestran que disminuyen la participación del sector en el periodo de análisis, ya que cae en -7, -6 y -5 puntos porcentuales, respectivamente. Brasil (+3 puntos porcentuales), México (+1 puntos porcentuales), Ecuador (+5 puntos porcentuales) y Paraguay (+1 puntos porcentuales) son los únicos países que en el periodo de análisis tienen un incremento en la participación del sector servicios dentro de sus economías.

Tabla 11: Participación sobre el PIB del Sector Servicios.

Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014	
	2000	2014			
EE.UU.	76	78	↑	2	1,7
Brasil	68	71	↑	3	3,3
Uruguay	69	64	↓	-5	4,4
México	62	63	↑	1	2,9
Argentina	67	63	↓	-4	5,2
Chile	62	62	→	0	6,3
Perú	59	56	↓	-3	6,3
Colombia	62	55	↓	-7	4,7
Ecuador	48	53	↑	5	4,6
Paraguay	49	50	↑	1	4,8
Bolivia	55	49	↓	-6	3,5
Venezuela	46	5,8
Promedio AL	58,8	58,6	↓	-0,2	4,7

Países	% PIB		Diferencia (Puntos) 2000 - 2014	Tasa de Variación Media (%) 2000 - 2014	
	2000	2014			
Japón	67	73	↑	6	0,6
Luxemburgo	81	87	↑	6	2,9
Grecia	73	83	↑	10	0,7
Reino Unido	72	80	↑	8	2,2
Francia	74	79	↑	5	1,4
Bélgica	71	77	↑	6	1,5
Holanda	72	77	↑	5	1,6
Portugal	69	77	↑	8	0,9
Dinamarca	70	76	↑	6	1,0
Irlanda	62	74	↑	12	2,9
Italia	70	74	↑	4	0,3
España	65	74	↑	9	2,6
Suecia	68	73	↑	5	2,1
Finlandia	60	71	↑	11	1,3
Austria	67	70	↑	3	1,8
Alemania	68	69	↑	1	1,2
Promedio UE-15	69,5	76,1	↑	6,6	1,6

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Con esto, se ha podido constatar que la estructura económica de América Latina en un periodo de catorce años no ha sufrido mayores cambios, pero se comienza a percibir que el sector servicios, cada vez tiene un rol importante en el crecimiento de estas economías, más aún si se compara con los niveles sectoriales que tienen los países de la UE-15, EE.UU. y Japón.

Como se mencionaba antes, la especialidad de las economías no solo basta con conocer la participación del PIB sectorial dentro del total, sino del nivel de empleo que concentra cada sector. Un cambio estructural fundamental para las economías es la dirección del empleo hacia las actividades que generan mayor nivel de productividad (Havlik, 2005). En ese sentido, en la Tabla 12, se puede visualizar el peso del empleo por cada sector sobre el total del empleo nacional dentro de los años 2000 y 2012 de los países en estudio.

Tabla 12: Estructura de Empleo por sectores y países.

SECTOR AGRÍCOLA					SECTOR INDUSTRIAL				
Países	% Empleos		Diferencia (Puntos %) 2000 - 2012		Países	% Empleos		Diferencia (Puntos %) 2000 - 2012	
	2000	2012				2000	2012		
EE.UU.	2,6	1,6	↓	-1	Japón	5,1	3,7	↓	-1,4
Bolivia	37	32	↓	-4,7	Grecia	17	13	↓	-4,4
Ecuador	29	28	↓	-1,5	Portugal	13	11	↓	-2,0
Paraguay	32	27	↓	-4,7	Austria	6	5	↓	-0,9
Perú	1	26	↑	25,2	Irlanda	7	5	↓	-1,8
Colombia	1	17	↑	15,8	España	7	4	↓	-2,3
Brasil	21	15	↓	-5,3	Finlandia	6	4	↓	-1,9
México	18	13	↓	-4,6	Italia	5	4	↓	-1,5
Uruguay	4	11	↑	6,8	Francia	4	3	↓	-1,2
Chile	14	10	↓	-4,1	Dinamarca	3	3	↓	-0,7
Venezuela	11	8	↓	-2,9	Holanda	3	3	↓	-0,5
Argentina	1	1	↓	-0,1	Suecia	2	2	↓	-0,4
					Alemania	3	2	↓	-1,1
Promedio AL	15,3	17,1	↑	1,8	Luxemburgo	2	1	↓	-1,1
					Reino Unido	2	1	↓	-0,3
					Bélgica	2	1	↓	-0,7
					Promedio UE-15	5,4	4,0	↓	-1,4
SECTOR SERVICIOS					SECTOR INDUSTRIAL				
Países	% Empleos		Diferencia (Puntos %) 2000 - 2012		Países	% Empleos		Diferencia (Puntos %) 2000 - 2012	
	2000	2012				2000	2012		
EE.UU.	74,3	81,2	↑	6,9	Japón	63,1	69,7	↑	6,6
Argentina	76	75	↓	-0,9	Luxemburgo	77	84	↑	7,5
Venezuela	67	71	↑	4,2	Reino Unido	73	79	↑	5,8
Uruguay	71	68	↓	-3,3	Suecia	73	78	↑	4,9
Chile	62	66	↑	4,2	Dinamarca	71	78	↑	6,1
Brasil	59	63	↑	3,3	Bélgica	72	77	↑	4,8
Colombia	73	62	↓	-11,1	Irlanda	65	77	↑	11,5
México	55	62	↑	6,7	España	63	75	↑	12,4
Perú	78	57	↓	-21,4	Francia	70	75	↑	5,3
Paraguay	51	57	↑	5,5	Finlandia	66	73	↑	6,3
Ecuador	51	54	↑	3,6	Holanda	70	72	↑	1,1
Bolivia	44	48	↑	4,2	Grecia	60	70	↑	10,3
Promedio AL	62,5	62,1	↓	-0,5	Alemania	64	70	↑	6,4
					Austria	64	69	↑	4,9
					Italia	63	69	↑	5,5
					Portugal	53	64	↑	10,8
					Promedio UE-15	67,0	73,9	↑	6,9

Fuente: Elaboración propia, a partir de *World Development Indicators* – Banco Mundial.

Es evidente, cómo en los últimos doce años, los países de la UE-15 han vivido el cambio estructural hacia el sector servicios, ya que todas las naciones han dejado de lado, y en algunos casos de manera significativa, la participación del empleo en el sector agrícola e industrial, para pasar a trabajar en el sector servicios. Por el contrario, se observa que apenas cuatro países de AL (Argentina, Venezuela, Uruguay y Chile), al 2012, tienen participaciones dentro del rango del sector servicios que tienen los países de la UE-15 (el rango es del 64% al 84%). Sin embargo, a continuación, se muestra el análisis por sector para identificar a las naciones con mayor participación, así como también, quien es el que presenta más variación en el periodo analizado.

Dentro del sector agrícola y para América Latina, Bolivia es el país con más trabajadores dedicados a esta actividad con el 32% del total empleo en la agricultura para el año 2012. Le sigue Ecuador con el 28% y Paraguay con el 27%. El caso de Perú llama la atención debido a que pasa de tener 1% de empleo en este sector en el año 2000 a tener el 26% en el año 2012.

Lo importante a detallar, es que el porcentaje máximo en el sector agrícola de países de la UE-15 no supera el 13% en el año 2012 y que existen naciones como Luxemburgo, Reino Unido y Bélgica que apenas tienen 1% de empleo en este sector. Grecia y Portugal son los países con mayor porcentaje de empleo en este sector con el 13% y 11%, respectivamente. EE.UU. y Japón tienen una participación similar a las europeas, ya que el primero tiene el 1,6% y el segundo el 3,7%. Está claro, que las economías europeas, EE.UU. y Japón no concentran ni su actividad productiva ni su fuerza laboral en sector agrícola, como si lo hacen los países de América Latina, por lo que se encuentra una condición estructural fundamental entre las economías de estudio.

Así mismo, los países europeos, EE.UU. y Japón muestran una misma tendencia de disminución de su participación de empleo en el sector industrial comparando el año 2000 y el 2012. Tanto así, que concuerdan en entre estas economías, que son similares los puntos porcentuales que reducen el empleo en el sector (en promedio, un -6 puntos porcentuales). Cabe indicar, que Alemania e Italia, con el 28%, son los países con más trabajadores en este sector dentro de los países de la UE-15; asimismo, España muestra una reducción de empleo en el sector significativa de -10 puntos porcentuales, misma que se verá reflejada en el incremento del sector servicios.

Aunque los porcentajes de empleo en el sector industrial entre los países de América Latina y la UE-15 no son tan dispares, no existen grandes variaciones en los doce años de análisis. México presenta una disminución en su participación de -2,7 puntos porcentuales en esos años, pero no deja de ser el país con mayor participación de empleo en el sector industrial. Le siguen con la misma participación del 23%, Argentina y Chile. En la participación del empleo del sector servicios con respecto el total de empleo de las economías, se puede observar el cambio en la estructura laboral de los países desarrollados en estudio (economías europeas, EE.UU. y Japón) comparando la participación que tenían en el año 2000 y cómo han aumentado la misma al año 2012, puesto que todas las economías, en promedio incrementaron la participación de este sector en 6 puntos porcentuales. Para América Latina, como se había mencionado, Perú presenta una caída de empleo en este sector de -21,4 puntos porcentuales y Colombia, en la misma línea, reduce su participación en -11,1 puntos porcentuales, comparando los años 2000 y 2012. Cabe denotar, que por Latinoamérica, Argentina y Venezuela son los países con mayor cantidad de empleo en el sector servicios al 2012, mientras que por la UE-15, Luxemburgo y Reino Unido.

Una vez evidenciado la estructura económica y las variaciones en la composición sectorial, es importante conocer el comportamiento y la evolución histórica tanto del PIB como del empleo y las horas trabajadas, puesto que, son factores que determinan el crecimiento económico y de productividad.

1.3. Crecimiento del PIB.

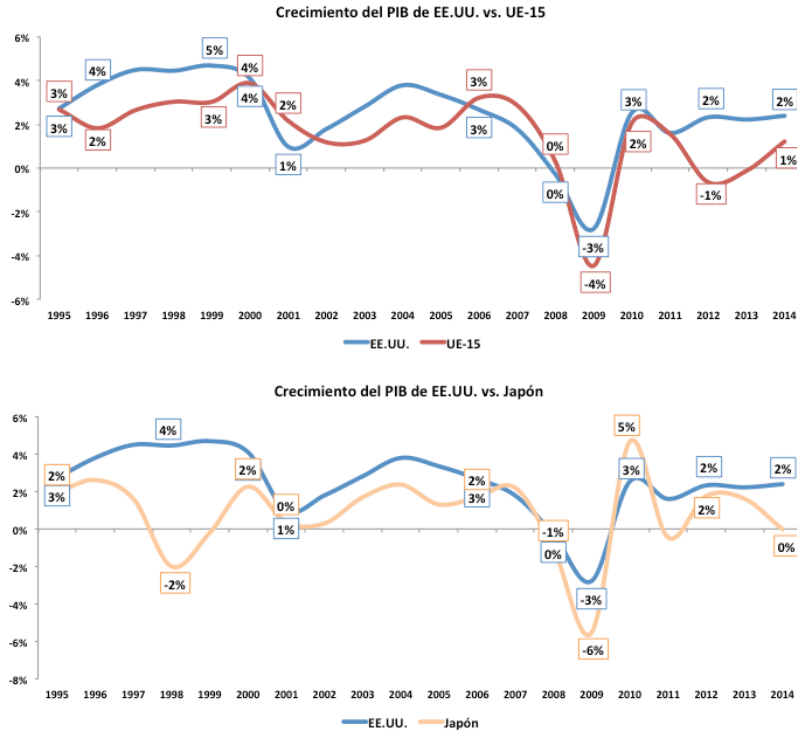
Para analizar el crecimiento del PIB se ha determinado realizar dos tipos de análisis. El primero, donde se visualice si existe un comportamiento cíclico del PIB entre las regiones y así poder definir si existe algún tipo de dependencia de los países en vías de desarrollo con los países desarrollados. El segundo tipo de análisis es estudiar individualmente, la evolución del PIB por país dentro de cada región, ya que, como se ha podido ver anteriormente, existen distintas dinámicas entre las naciones. Cabe indicar, que la base de datos utilizada es la *Total Economy Database* de *The Conference Board*, donde el PIB calculado para las regiones es unificado para el 2014 con precios de paridad de compra del año 2011.

Con respecto al primer tipo de análisis, se estudia el comportamiento que tiene EE.UU. con respecto a la UE-15 y Japón, para que luego se compare el desempeño económico de América Latina con estas regiones. En ese sentido, a través del Gráfico 2, se puede observar la evolución del crecimiento del PIB de EE.UU., UE-15 y Japón. En el primer gráfico, el comportamiento del crecimiento del PIB entre la economía europea y la norteamericana mantienen una tendencia similar antes, durante y después de la crisis, aunque después de la crisis la recuperación de EE.UU. ha sido más rápida que la UE-15. Estas dos series presentan un coeficiente de correlación de Pearson de 0,8, lo que indica que tienen una relación intrínseca positiva cercana a uno entre ellas. Al momento de analizar la relación del crecimiento del PIB entre EE.UU. y Japón, se nota mayor disparidad que con la UE-15 y se comprueba con la caída del coeficiente de correlación a 0,6.

Por otro lado, a simple vista es evidente el impacto negativo que han tenido estas tres regiones económicas en el periodo 2007 – 2010, aunque está claro que Japón con el -6% en el año 2009 es quien ha sufrido mayor caída en su economía, comparando con las tasas de variación que muestran EE.UU. (-3%) y la UE-15 (-4%). Sin embargo, para el año 2014, se puede denotar que EE.UU. y la UE-15 presentan una recuperación positiva del 2% y 1%, respectivamente, mientras que Japón tiene una tasa del 0% y a diferencia del resto de regiones, muestra una tendencia decreciente.

Muchos autores denotan que, América Latina al no tener vínculos directos a la crisis financiera de EE.UU. y Europa no sufrió los impactos de la crisis como las dos regiones antes mencionadas, pero esta idea es errónea, debido que la crisis vivida fue a nivel mundial, aunque hay que señalar que el impacto de la misma, efectivamente tuvo distintos golpes a las economías.

Gráfico 2: Evolución del Crecimiento del PIB de UE-15 y Japón vs. EE.UU.



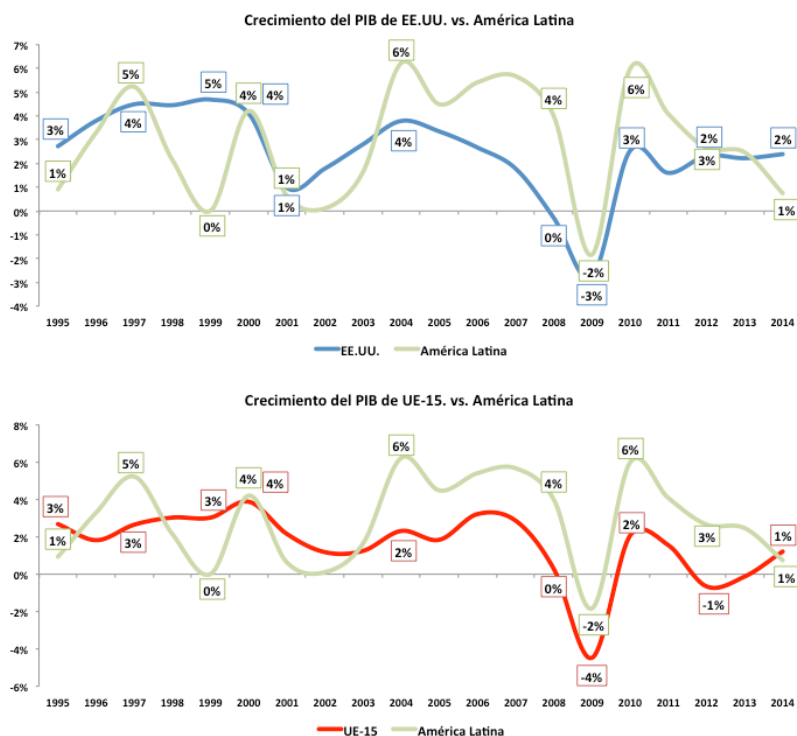
Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Por ejemplo, América Latina vivió una caída de su crecimiento, pero ésta no ha sido tan fuerte como la que vivieron EE.UU. y Europa, aunque fue un momento en el que frenó el crecimiento que venía teniendo. Esto se comprueba de manera clara en el Gráfico 3, debido a que el crecimiento del PIB del año 2009 para Latinoamérica fue del -2%, siendo la tasa más baja dentro de las regiones comparadas.

Así mismo, luego de esta tasa, esta región es quien tiene mayor recuperación de ese golpe, puesto que crece en el 2010 al 6%. Lo que llama la atención es que luego de este año, se puede observar, que a diferencia de EE.UU. y UE-15, América Latina también presenta, al igual que Japón, una tendencia decreciente a partir del 2012 hasta el 2014. Como era de esperarse, al analizar la relación del nivel tendencial del crecimiento de AL con las otras regiones es menos significativa, aunque son positivas. El coeficiente de correlación de Pearson entre el crecimiento del PIB de América Latina y EE.UU. es de 0,4, mientras que con respecto a la UE-15 es del 0,5. Con Japón es con quien mayor correlación tiene Latinoamérica, puesto que este indicador asciende a 0,6 en el periodo de estudio.

Lo que indica, efectivamente, que, en el comportamiento de crecimiento, entre las cuatro regiones, las que más se asemejan son EE.UU. y la UE-15 y que América Latina, tiene un comportamiento totalmente distinto a las regiones analizadas.

Gráfico 3: Evolución del Crecimiento del PIB de EE.UU., UE-15 vs. América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Es importante mencionar, mediante las tasas de crecimiento medio de las económicas, las diferencias que tienen las regiones en el crecimiento de sus economías. En ese sentido, en la Tabla 13 se muestra el comportamiento del PIB en los siguientes periodos: a) 1995 – 2006, b) 2007 – 2010 y c) 2011 – 2014.

En este sentido, antes de analizar cada periodo, cabe destacar, que América Latina es la región que tiene mayor crecimiento medio anual en el periodo completo (1995 - 2014) con una tasa del 2,9%, le sigue EE.UU. con el 2,5%, la UE-15 con el 1,6% y finalmente, Japón con el 0,9%. Uno no espera que los países de Latinoamérica sean los que más crecen en este periodo en comparación con los países desarrollados de este análisis, sin embargo, esto se ve reflejado también en el crecimiento parcial de cada periodo.

En el periodo 1995 – 2006, es EE.UU. quien presenta la mayor tasa de variación media anual con el 3,3%, pero este mismo país en el periodo 2007 – 2010 cae a tener un 0,3%, para que, al final del periodo 2001 – 2014, se recupere su economía llegando a un 2,1%. Este mismo comportamiento presenta Japón y la UE-15, pero con la diferencia de que la recuperación que muestran en el último periodo es baja, puesto que Japón muestra una tasa del 0,7% y la UE-15 del 0,5%.

Como se había mencionado, América Latina tiene un crecimiento sostenido en cada periodo, ya que en el primer periodo tiene una tasa de variación media anual del 2,9%, pasando al periodo de crisis con un crecimiento del 3,4%, y finalmente, en el periodo de recuperación llega a una tasa similar a la que tenían antes de la crisis, que es del 2,5%. Con estos resultados, se indica que el impacto que tuvo AL en el periodo de crisis, efectivamente, no es comparable con los resultados de las otras regiones. Lo que sí, aunque presenta un crecimiento en el periodo 2011 – 2014, la tendencia decreciente que tiene sería la preocupación que se tiene para esta región, en comparación con las otras regiones, que a su vez, muestran una tendencia creciente.

Tabla 13: Tasas medias de variación anual del PIB.

Tasas medias de variación anual del PIB			
Regiones	1995 - 2006	2007 - 2010	2011 - 2014
UE-15	2,4%	0,2%	0,5%
América Latina	2,9%	3,4%	2,5%
Japón	1,2%	0,1%	0,7%
EE.UU.	3,3%	0,3%	2,1%

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Más allá de las tendencias de crecimiento, para alcanzar el desarrollo de una nación, no solo se debe crecer, sino tener en mente que ese crecimiento sea por lograr eficiencia en sus procesos productivos, o por producir con mayor valor agregado, en otras palabras, por incrementar su nivel de productividad. Más adelante, se podrá constatar el crecimiento de la productividad entre las mismas regiones con la finalidad de comparar la dinámica de crecimiento económico con el crecimiento de la productividad.

Un indicador adicional ayuda a conocer el peso que tiene cada país en una región y es la participación del PIB en función del PIB de la región, puesto que la influencia de los países en una región permite también diferenciar los comportamientos entre ellas. En ese sentido, se ha determinado subdividir en grupos de 5 países para juntarlos en el orden de su participación del PIB, es decir, se medirá la participación de cada país con respecto del PIB total de la región y luego se calculará el índice de concentración C_5 , por cada cinco países.

Los resultados obtenidos, tanto para América Latina como la UE-15, en el año 2014 se pueden observar en la Tabla 14. Para la UE-15, los primeros cinco países concentran el 78% del PIB de la región, siendo Alemania el país con la mayor participación al 2014, con el 23% del total. El segundo y tercer país son Francia y el Reino Unido con el 16%, seguido por Italia con el 13% y finalmente, España con el 10%. Los cinco países siguientes (Holanda, Bélgica, Suecia, Austria y Grecia) concentran el 15% dentro de la región y, por último, los cinco restantes (Portugal, Dinamarca, Irlanda, Finlandia y Luxemburgo) el 6%.

Por su parte, en América Latina, los cinco primeros países concentran el 86% del total, dando como resultado un alto nivel de concentración en la región. La participación de estos países es: Brasil con el 37%, México con el 26%, Argentina con el 9%, Colombia con el 8% y finalmente, Venezuela con el 6%. Los cinco países restantes (Chile, Perú, Ecuador, Uruguay y Bolivia) apenas se distribuyen el 14% del PIB.

Tabla 14: Participación de países dentro de PIB regional, año 2014.

PIB de América Latina			PIB de UE-15		
Países	Participación 2014	Concentración de PIB	Países	Participación 2014	Concentración de PIB
Brasil	37%	86%	Alemania	23%	78%
México	26%		Francia	16%	
Argentina	9%		Reino Unido	16%	
Colombia	8%		Italia	13%	
Venezuela	6%		España	10%	
Chile	5%	14%	Holanda	5%	15%
Perú	5%		Bélgica	3%	
Ecuador	2%		Suecia	3%	
Uruguay	1%		Austria	2%	
Bolivia	1%		Grecia	2%	
			Portugal	2%	6%
			Dinamarca	2%	
			Irlanda	1%	
			Finlandia	1%	
			Luxemburgo	0%	

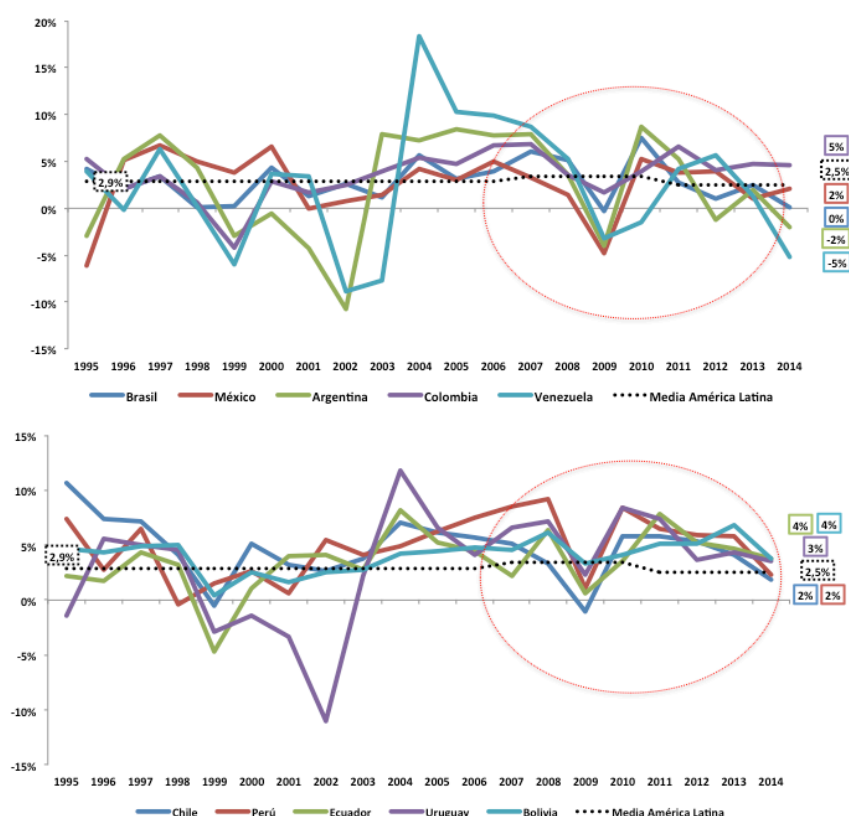
Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Con esta información, es indispensable conocer cuál ha sido la evolución o el crecimiento del PIB de los países individualmente, pero agregados en sus grupos de cinco países. Es por ello, que en los Gráfico 4 y 5, se muestran la evolución del crecimiento del PIB, individualmente, de los países de la UE-15 y de América Latina, agrupados cada cinco naciones. En cada gráfico se muestra el comportamiento histórico del crecimiento económico de los países con respecto a la media de la región en cada periodo

Como primer resultado para América Latina, se puede mencionar que en el periodo comprendido entre 1995 y 2007 no se tiene un patrón de crecimiento unificado en los países, sin embargo, en el 2008 y 2009 todos los países caen sus tasas de variación, y en el periodo de recuperación vuelven a tener comportamientos distintos entre ellos. Es así, que al momento de tener esta clasificación de cinco países, no influye directamente en el comportamiento entre los dos grupos, ya que este resultado se observa analizando el último año 2014.

Con el 2,5% de crecimiento medio de América latina en el periodo 2011 – 2014, se puede ver que al 2014, dentro del primer grupo de esta región, solo Colombia supera este crecimiento con una tasa del 5%, mientras que el resto de países de este grupo están por debajo de la media de la región, mostrando como preocupante el decrecimiento de Argentina con el -2% y de Venezuela con el -5%.

Gráfico 4: Evolución del Crecimiento del PIB de países de América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Con respecto al segundo grupo de América Latina, aunque no son los más representativos de la región, ninguno muestra tasas de variación anual negativas al año 2014, aunque la tendencia de los últimos tres años es decreciente.

Adicional a esto, tres países, Ecuador y Bolivia con el 4% y Uruguay con el 3%, son los que están por encima de la media de la región. Solamente, Chile y Perú no superan la media, pero, aun así, ambos países tienen una tasa de crecimiento positiva del 2%.

La media de crecimiento de la UE-15 para el último periodo es de 0,5%. Es así, que con respecto al primer grupo de países de la UE-15 (los países con mayor participación del PIB), Reino Unido, Alemania y España con tasas del 2,8%, 1,6% y 1,4%, respectivamente, son los países que superan la media europea.

Lo que llama la atención, es que países como Irlanda (perteneciente al tercer grupo dentro de esta región) y Suecia (perteneciente al segundo grupo), tienen tasas de crecimiento altas del 4,8% y 2,1%, respectivamente. El resto de países de la UE-15 superan de manera mínima la media europea. Por el contrario, solo son cuatro los países que están por debajo de la media y estos son: Francia (0,4%), Austria (0,3%) con tasas positivas y Finlandia (-0,1%) e Italia (-0,4%) con tasas negativas, en el año 2014.

Gráfico 5: Evolución del Crecimiento del PIB de países de la UE-15.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Analizando estos resultados, está claro que no existen similitudes en la evolución del crecimiento del PIB, tanto en comparación con los países de una misma región, como también, entre los países de distintas regiones. Por otra parte, esta información permite evaluar la situación histórica de cada país, puesto que el crecimiento del PIB como el crecimiento del empleo y de las horas trabajadas ayudarán a analizar la explicación de la productividad y su evolución en el tiempo. Es por ello, que luego de revisar la evolución del PIB, a continuación, se estudiará el comportamiento del nivel de empleo y del total de horas trabajadas, debido a que se calculará en el siguiente capítulo, para las regiones y para cada país, la productividad por trabajador y la productividad por hora trabajada.

1.4. Evolución de Empleo y Horas trabajadas

El empleo y las horas trabajadas son las variables que permitirán calcular las dos medidas de productividad, pero más allá de aquello, estos recursos son los que darán la pauta de analizar si los países se están aprovechando de ellos para ser eficientes y crecer en sus economías. Es por eso, que hay que tomar en cuenta la definición de estas variables para su propia interpretación.

Según la fuente de información (*The Conference Board*), el nivel de empleo es la sumatoria de personas empleadas en cada país, y a su vez, la tasa de empleo radica en el porcentaje de empleados con respecto a la población. Por su parte, el total de horas trabajadas es la sumatoria de horas trabajadas en un año en el país, pero vale recalcar que a partir de esta variable se determina otra, llamada horas medias trabajadas, la cual representa el valor medio de horas por trabajador.

Antes de analizar la evolución del nivel de empleo en las regiones y posteriormente, en cada país, se calcula la tasa de empleo de cada región para poder conocer la estructura laboral del año 2014 (Tabla 15). Entre las cuatro regiones, Japón es quien tiene mayor tasa de empleo con el 51% de personas con trabajo. Llama la atención que, tanto América Latina como EE.UU., tengan una misma tasa de empleo del 47%, para dejar al último, a la UE-15 con el 45% de empleados.

Dentro de esta estadística no se tiene desagregada la información del mercado laboral, por lo que, no se considera qué tipo de empleo o subempleo tienen las economías, sino más, bien toman en cuenta a todas las personas que tengan trabajo. Se denota esto, debido a que, en América Latina, el subempleo es parte de la clasificación del empleo y éste, es quien concentra mayor participación dentro del mismo. Razón por la cual, puede explicar el nivel de empleo alto que tiene Latinoamérica para el año 2014 en comparación con el de EE.UU. y UE-15.

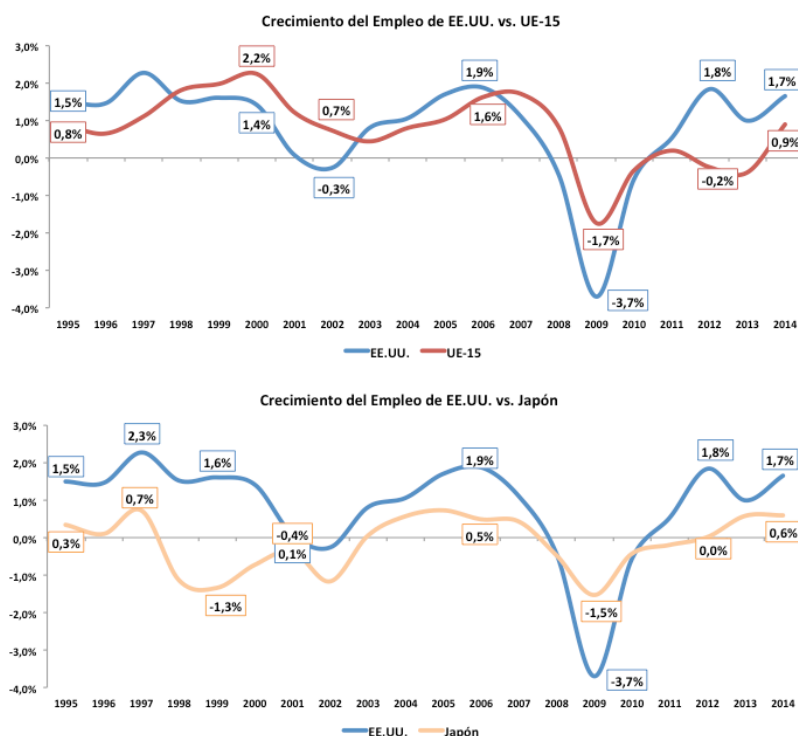
Tabla 15: Nivel de empleo por regiones, año 2014.

Regiones	Personas empleadas	Total Población	Tasa de Empleo (%)
Millones de Personas			Año 2014
UE-15	181	403	45%
AL	244	521	47%
Japón	65	127	51%
EE.UU.	149	320	47%

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Al igual que en el crecimiento del PIB, el comportamiento del crecimiento del empleo entre EE.UU. y la UE-15, y a su vez, con Japón, mantienen similar tendencia, aunque es menor la relación de esta variable. El coeficiente de correlación de Pearson para la relación entre el crecimiento del empleo entre EE.UU. y la UE-15 es de 0,66, mientras que entre EE.UU. y Japón es de 0,58. Cabe indicar, que, aunque estas tres regiones han caído en el año 2009 con tasas de -3,7% (EE.UU.), -1,7% (UE-15) y -1,5% (Japón), todas muestran la recuperación del nivel de empleo a valores positivos para el año 2014. En el Gráfico 6 se muestra la evolución del crecimiento del empleo de las regiones.

Gráfico 6: Evolución del Crecimiento del Empleo de UE-15 y Japón vs. EE.UU.

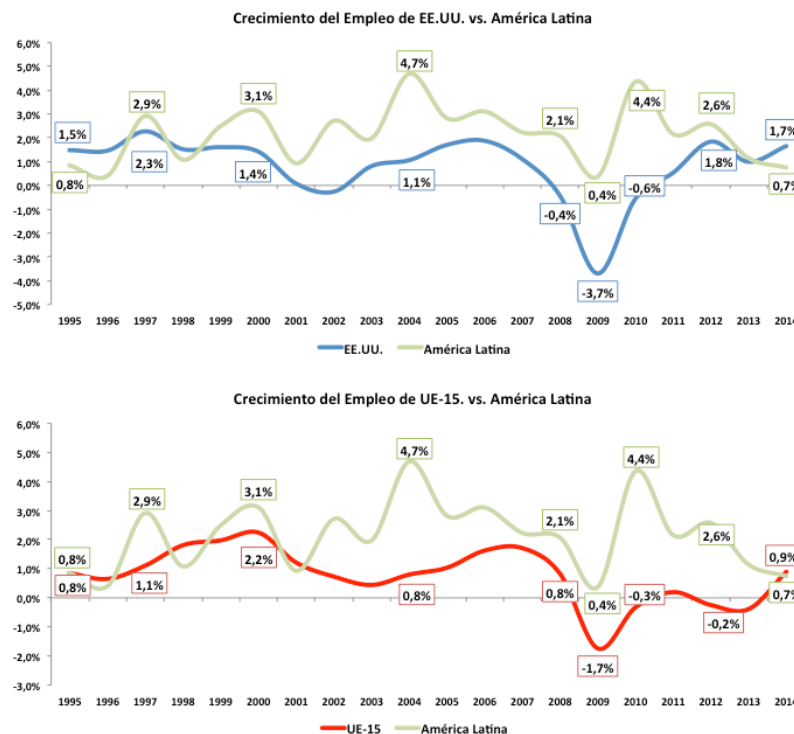


Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Con respecto a la relación que tiene el crecimiento del empleo entre América Latina y la UE-15 y EE.UU. se puede observar que ésta, es menos significativa que en la relación que existía en el PIB. El coeficiente de correlación de Pearson entre el crecimiento del empleo de Latinoamérica y EE.UU. es de 0,19 y con respecto a la UE-15 es de 0,20: por lo que, esta relación indica que a pesar de ser positiva no es significativa. Lo que sí, el principal resultado de la evolución del crecimiento del empleo para América Latina es que durante todo el periodo no tiene tasas de variación anual negativa, ni en el año 2009 donde para esta región tuvo una tasa de 0,4%, cuando EE.UU. tuvo de -3,7%, Japón de 1,5% y la UE-15 de -1,7%.

Por otra parte (Gráfico 7), la evolución del empleo muestra una tendencia similar a la del PIB, puesto que para América Latina, la tendencia de los últimos tres años de análisis presenta un decrecimiento de la tasa del empleo, cuando en EE.UU. Japón y la UE-15 ocurre lo contrario.

Gráfico 7: Evolución del Crecimiento del Empleo de EE.UU., UE-15 vs. América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Sin embargo, las tasas de crecimiento medias del empleo en América Latina en todo el periodo y como es de esperarse, en cada subperiodos son positivas y mayores a las que presentan EE.UU., la UE-15 y Japón (Tabla 16).

Para Latinoamérica, la tasa de variación media anual del nivel de empleo en el periodo 1995 – 2014 es de 2,1%, siendo la región con mayor crecimiento de esta variable. Japón, por el contrario, es el único que durante todo el periodo decrece en -0,1%. EE.UU. y la UE-15 presentan la misma tasa media de crecimiento anual de 0,8%. El resultado que marca la diferencia es la caída, en promedio, de las tasas de variación anual de EE.UU. (-0,9%) y Japón (-0,5) en el periodo 2007 – 2010. Asimismo, aunque no es negativa, pero el crecimiento de la UE-15 cae de tener 1,2%, en promedio en el periodo 1995 – 2006, a tener 0,1% en el periodo 2007 – 2010 (diferencia de -1,1 puntos porcentuales).

Parece que la UE-15 no se recupera en sus niveles de empleo, puesto que mantiene el mismo crecimiento de 0,1%, tanto en el periodo 2007 – 2010 como en el periodo 2011 – 2014. Por el contrario, sucede en EE.UU., que luego de los años de crisis, este país recupera el crecimiento del empleo antes de la crisis, para el periodo 2011 – 2014.

Tabla 16: Tasas medias de variación anual del Empleo.

Tasas medias de variación anual del Empleo			
Regiones	1995 - 2006	2007 - 2010	2011 - 2014
UE-15	1,2%	0,1%	0,1%
América Latina	2,3%	2,3%	1,7%
Japón	-0,1%	-0,5%	0,2%
EE.UU.	1,3%	-0,9%	1,3%

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Los economistas mencionan que los niveles de empleo con el nivel del PIB tienen una vinculación directa, es decir, que según se produce más, crece el empleo, pero está claro que, al momento de realizar un análisis comparativo entre países de una región, cada uno de ellos tiene distintas políticas dentro de su mercado laboral, por lo que, se esperaría que las participaciones del empleo de los países de cada región, se mantengan en el mismo orden en las participaciones del PIB. Sin embargo, eso solo se cumple en los países de la UE-15 y no en América Latina. En la Tabla 17 se puede encontrar la participación del empleo de cada país con respecto al total de la región.

Efectivamente, se mantiene la concentración del empleo entre los primeros cinco países de ambas regiones, puesto que en América Latina agrupan el 87% del total de empleo de la región, mientras que en la UE-15 el 79%. Lo que llama la atención, es como varían las participaciones de los países en América Latina en cuanto al PIB y al empleo. Se mantiene la ubicación de Brasil y México como los países con mayores participaciones, tanto en el PIB como en el empleo, pero la variación existe en los países de Argentina Colombia y Venezuela.

En la participación del PIB, luego de Brasil y México, al 2014 son así: Argentina con el 9%, Colombia con el 8% y Venezuela con el 6%; ahora con el empleo, el orden cambia y con participaciones considerables: Colombia con el 10%, Argentina con el 7% y aparece Perú con el 6% por sobre Venezuela que tiene el 5% del total de empleo de la región. Esto indica que, existen países que producen más con menos empleo y esto, se podrá constatar al momento de analizar los resultados de productividad.

Tabla 17: Participación de países dentro del Total Empleo regional.

Empleo de América Latina			Empleo de UE-15		
Países	Participación 2014	Concentración de PIB	Países	Participación 2014	Concentración de PIB
Brasil	43%	87%	Alemania	24%	79%
México	21%		Reino Unido	17%	
Colombia	10%		Francia	15%	
Argentina	7%		Italia	13%	
Perú	6%		España	10%	
Venezuela	5%	13%	Holanda	5%	15%
Chile	3%		Suecia	3%	
Ecuador	2%		Bélgica	3%	
Bolivia	2%		Portugal	2%	
Uruguay	1%		Austria	2%	
			Grecia	2%	6%
			Dinamarca	2%	
			Finlandia	1%	
			Irlanda	1%	
			Luxemburgo	0%	

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

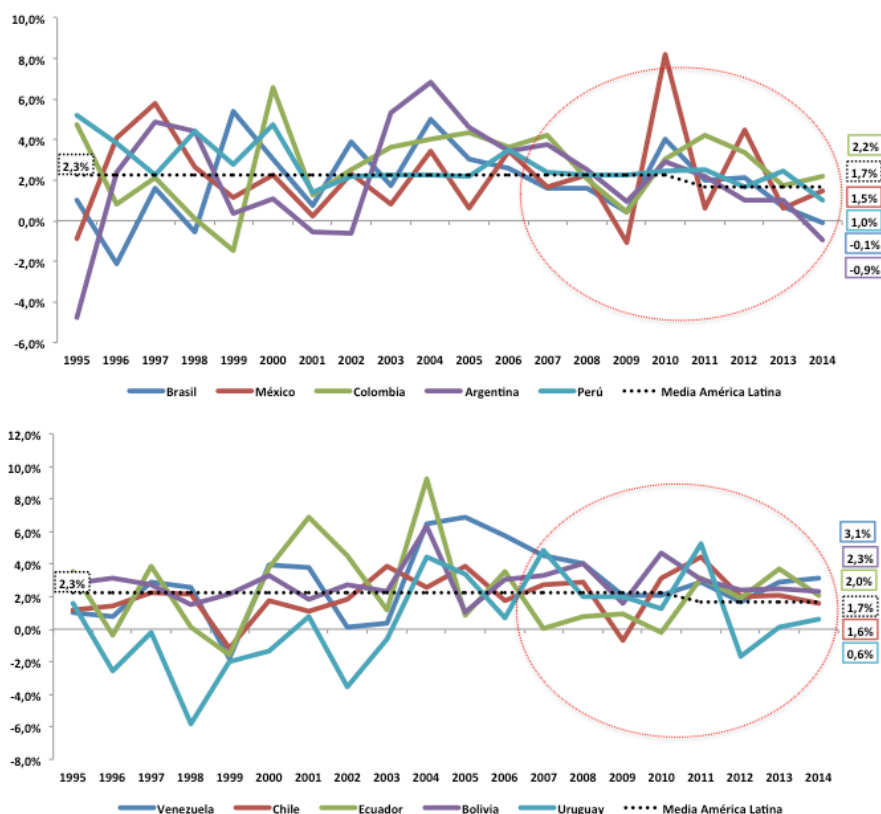
Al igual que con la participación del PIB al 2014, es importante no solo revisar la situación de este año, sino evaluar históricamente como ha sido la evolución del empleo de los países de cada región. De la misma manera, se presenta en los Gráficos 8 y 9, el crecimiento del nivel de empleo, tanto de América Latina como de la UE-15, con la misma agrupación de cinco países por gráfico.

En Latinoamérica, el crecimiento del empleo que ha tenido hasta antes del 2007, es muy similar al crecimiento del PIB, en el sentido de no tener un patrón igual entre los países, sino una aleatoriedad marcada cada año. Es relevante mencionar, que, de los primeros cinco países de esta región, solo Colombia con el 2,2% al 2014, supera la tasa media de crecimiento del periodo 2011 – 2014 (1,7%). Lo preocupante es que presenta una tendencia decreciente en todos los países en el periodo antes mencionado y se evidencia en el crecimiento al último año de Perú y Argentina que tienen tasas del -0,1% y -0,9%, respectivamente.

Con respecto a los siguientes cinco países, la situación en los últimos años presenta una cierta regularidad en el crecimiento del empleo, puesto que ninguno de ellos tiene tasas de variación negativas en el periodo 2011 – 2014 (con excepción de Uruguay en el 2012).

Es así, que dos países (Chile con el 1,6% y Uruguay con el 0,6%) estén por debajo de la media de la región, todos los países están creciendo en el nivel del empleo. Quien tienen la mayor tasa de variación al 2014 es Venezuela con el 3,1%, seguido de Bolivia con el 2,3% y finalmente, Ecuador con el 2,0%.

Gráfico 8: Evolución del Crecimiento del Empleo de América Latina.



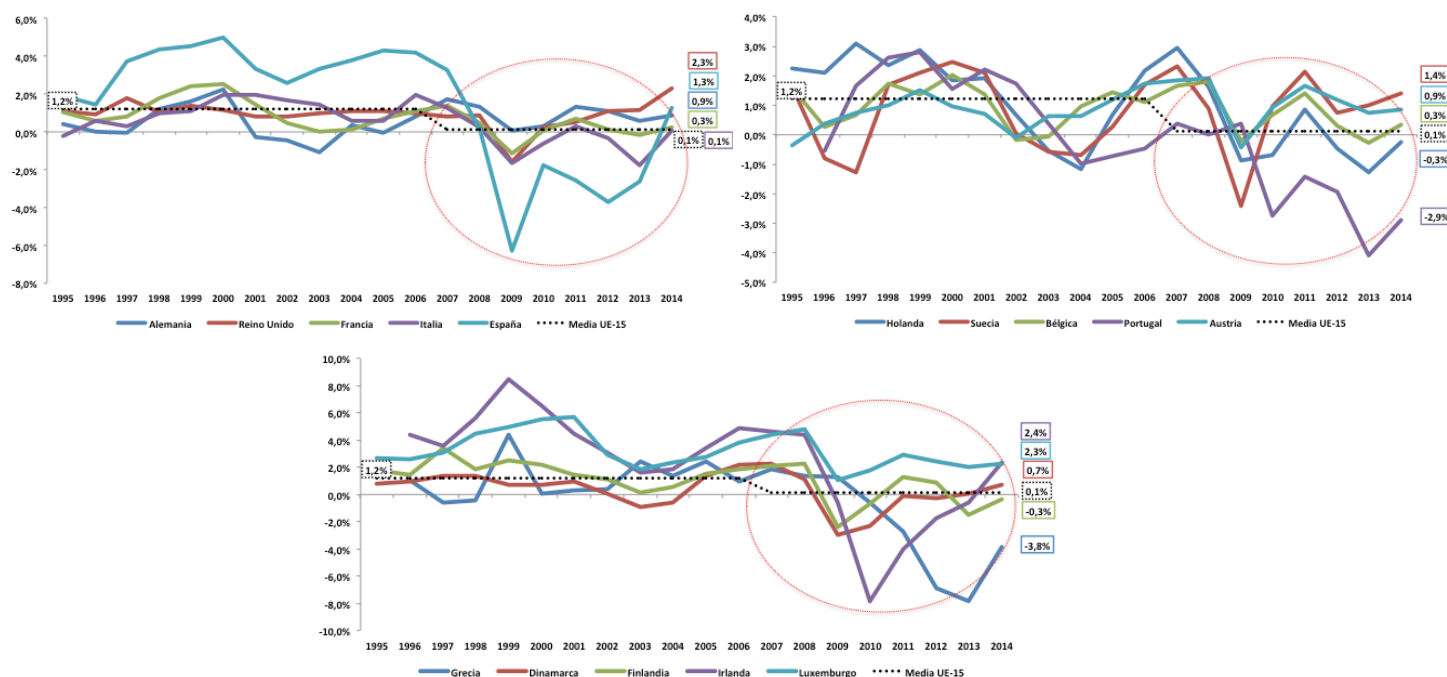
Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Con respecto a la UE-15, se tiene los tres grupos de cinco países. En el primer grupo de países, la recuperación del empleo se nota claramente en el periodo 2011 – 2014, puesto que al año 2014, ningún país está por debajo del crecimiento medio europeo y la tendencia muestra ser positiva para todos los países de este grupo. Quien más ha crecido al 2014 es el Reino Unido con el 2,3%, seguido por España, Alemania y Francia con el 1,3%, 0,9% y 0,3%, respectivamente. Solamente Italia comparte el 0,1% de crecimiento con el de la media de la UE-15.

Tanto en el segundo como en el tercer grupo, lo preocupante en esa región, hablando en términos de empleo, es que países como Portugal y Grecia, por más que muestren una recuperación, al año 2014 caen en -2,9% y -3,8%, respectivamente.

Se ha podido constatar, no solo la tendencia del crecimiento del empleo en ambas regiones, sino también, el crecimiento medio durante todo el periodo y la participación de empleo que tiene cada país sobre el total del empleo de la región.

Gráfico 9: Evolución del Crecimiento del Empleo de la UE-15.



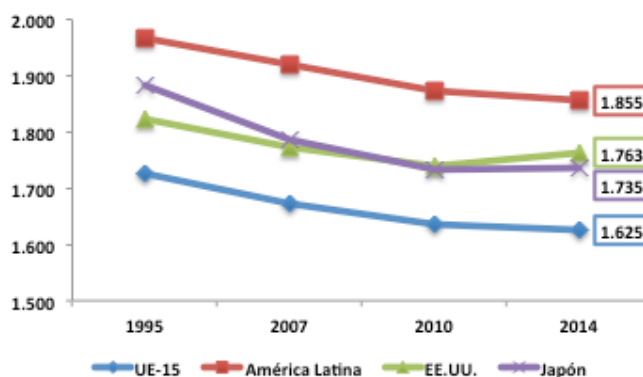
Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Pero, como se había mencionado antes, la otra variable que permitirá calcular los niveles de productividad, son las horas medias trabajadas. Esta variable es un indicador que refleja al total de horas trabajadas anuales por trabajador. En ese sentido, en todas las regiones se observa que la tendencia es decreciente en esta variable (Gráfico 10).

Además, América Latina es quien tiene el mayor número de horas medias trabajadas, puesto que al año 2014 asciende a 1.855 horas por trabajador, dejando en segundo lugar a EE.UU. con 1.763, seguido por Japón con 1.735 horas y finalmente, a la UE-15 con 1.625 horas. Lo que indicaría, que, en esta región, los trabajadores trabajan más horas anualmente, en promedio, en comparación con el resto de regiones, pero como se analizó antes, este es un resultado importante, puesto que el trabajar más horas, no necesariamente repercute en conseguir mayor producción y es la situación que se acaba de mostrar para Latinoamérica.

Justamente, esta idea se cambia de dirección, al momento de analizar la UE-15, porque al ser la región con menor horas medias trabajadas, en comparación con el resto, es el segundo en tener el mayor PIB.

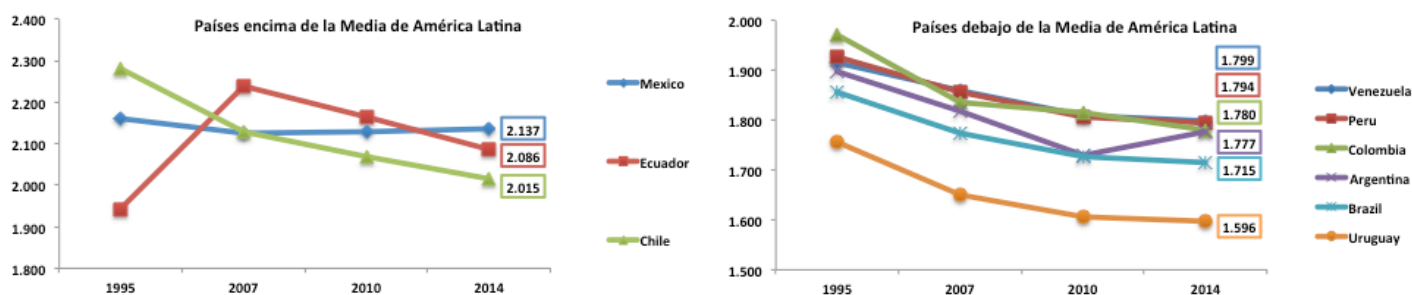
Gráfico 10: Horas medias trabajadas por regiones.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Analizando individualmente a los países dentro de cada región, en el Gráfico 11 se muestra en el lado izquierdo a los países encima de la media de América Latina, y en la derecha, los que están por debajo de la media de esta región. Al 2014, solo tres países como México, Ecuador y Chile, con valores de horas medias de 2.137, 2.086 y 2.015, respectivamente, son los que superan la media de la región. Por el contrario, el resto de países están por debajo de la media de América Latina (1.855 horas). Lo que sí, se puede observar es que la tendencia de estos países es decreciente durante todo el periodo de análisis.

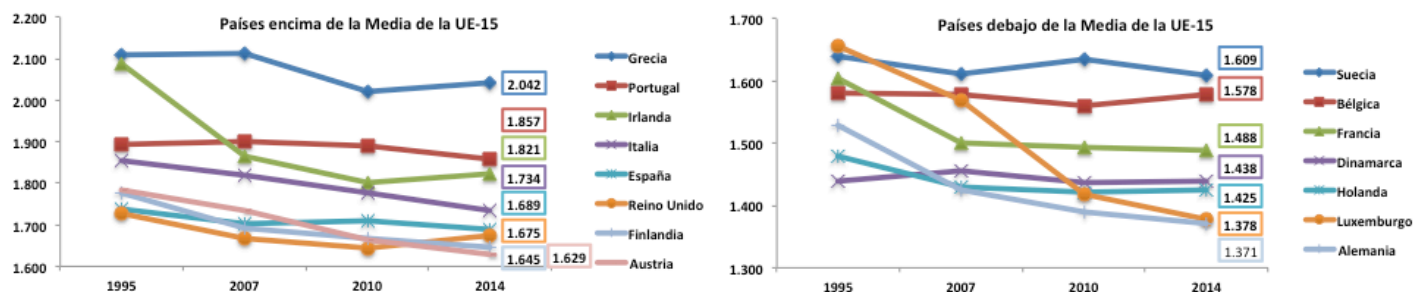
Gráfico 11: Horas Medias trabajadas de América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

En lo que respecta a la UE-15, se tiene la misma clasificación en las imágenes del Gráfico 12. Cabe recordar que la media de la UE-15 es de 1.625 horas, por lo que, el resultado que más llama la atención es el de Grecia, donde el valor para el año 2014 es de 2.042 horas y es el país con más horas en promedio trabajadas por trabajador, mientras que Alemania con 1.371 horas, es el país con menos horas medias de la región. Este resultado es el mismo que se tiene para América Latina y el resto de regiones, puesto que Alemania siendo el país con menor horas es quien tiene mayor producción y, por el contrario, es la situación de Grecia. A nivel general, en algunos países europeos se nota la tendencia a decrecer en esta variable, pero en otros se mantiene el nivel de horas medias trabajadas a lo largo de las últimas dos décadas como es el caso de los países nórdicos.

Gráfico 12: Horas Medias trabajadas de la UE-15.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Una vez analizado el comportamiento del PIB, del empleo y de las horas medias trabajadas, tanto en su evolución como en su estructura, se debe definir y evaluar los niveles de productividad de las regiones y de los países, ya que los problemas estructurales de América Latina podrán explicar las diferencias que existen con los países desarrollados.

Desde el punto de vista contable, el Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (2001) señala que el crecimiento y desarrollo económico es el resultado de la acumulación de factores productivos y la eficiencia en su uso (productividad) para diferenciarse de sus competidores (competitividad). Donde la mano de obra (medida por horas trabajadas o número de trabajadores) y el capital (medido regularmente como maquinaria física) son los insumos tradicionales en la función de producción. Sin embargo, la transformación de esos insumos con tecnología, innovación, entre otros, permite que el producto se realice con la menor cantidad de insumos o con mayor valor agregado, es lo que se denomina incrementar la productividad.

Dentro de la literatura económica moderna, el principal objetivo es estudiar el crecimiento de la productividad con el fin de, por un lado, de analizar la eficiencia del uso de los factores productivos y por otro lado, de investigar si la innovación, el desarrollo tecnológico y otros factores inciden en el crecimiento de la productividad y en el crecimiento económico (Boggio, 2011).

En ese sentido, a raíz del comportamiento de los países desarrollados se puede definir que la productividad tiene una relación directa con el ciclo económico del país y viceversa. Además, de que los países con mayor crecimiento de productividad son aquellos que más desarrollan el cambio tecnológico en sus funciones de producción y aprovechan eficientemente la mano de obra y el capital físico (Timmer et al., 2011 y Van Ark, 1996). Europa, por ejemplo, se caracteriza que el crecimiento de su productividad se debe a la tercerización de la economía, la estabilidad monetaria y por las nuevas instituciones, sin embargo, la caída de su crecimiento se debe por el rápido crecimiento del capital y la desaceleración del nivel de empleo. Por su parte, EE.UU. tiene como razones del crecimiento de su productividad, a la inversión y el desarrollo de tecnologías de información y comunicación (Timmer et al., 2011).

Con respecto a Latinoamérica, varios autores afirman que el crecimiento de las exportaciones y la apertura comercial como tal, aportan al crecimiento de la productividad, pero también, las medidas destinadas a actividades de comercio exterior. El manejo del tipo de cambio y la reducción de costos laborales son medidas que toman los gobiernos de esta región para incrementar la competitividad internacional, y, por ende, la productividad (Faúndez, 2011; Echavarría, Arbeláez y Rosales, 2006; Arteta, 2000 y CEPAL, 1993). Sin embargo, como se verá más adelante en los resultados, América Latina tiene niveles de productividad muy lejanos a los que presentan las economías desarrolladas.

Efectivamente, esta situación se debe a la complejidad de la estructura económica de Latinoamérica. Por un lado, una de las principales razones es el alto nivel de informalidad tanto en las actividades económicas como en temas laborales y además, de contar con una gran concentración de microempresas dedicadas a la agricultura o al comercio. América Latina también se caracteriza por ser una región con niveles muy bajos de cualificación de la mano de obra, lo cual se transmite a ser una de las regiones con mayor número de horas trabajadas. Adicional a esto, no hay como olvidar que la inestabilidad política, la debilidad de las monedas, la existencia de condiciones laborales que están fuera del cumplimiento de la ley y los altos niveles de corrupción son factores que impiden el crecimiento de la productividad de la región (Céspedes, et al., 2014; Aravena y Fuentes, 2013 y Pagés, 2010).

Queda en evidencia que la productividad es un tema vital para investigar en los países de América Latina, no solo por la influencia que tiene en el comportamiento económico de la región, sino que la directriz a donde apuntan los países desarrollados para resolver los problemas estructurales internos y mejorar sus procesos productivos, sino que también, por los efectos que tiene la productividad en las estrategias de competitividad internacional de los países y en los niveles de informalidad.

Por lo que, a continuación, en el siguiente capítulo, se mostrará, desde los aspectos teóricos, la definición de productividad, la manera de medirlo y los principales factores que influyen en su comportamiento; para que luego, se describa y compare el comportamiento de los niveles de productividad entre los países de América Latina con los referentes de los países desarrollados.

Capítulo II: Análisis Comparativo de la Productividad: Situación actual y su evolución.

Objetivo: Definir la productividad, la manera de cálculo y los problemas en su medición con la finalidad de estimar los indicadores de productividad para los países de América Latina y comparar los resultados con los países desarrollados: EE.UU., UE-15 y Japón. Identificar las diferencias que existen entre ambas regiones y mostrar si la evolución de la productividad de los países latinoamericanos han vivido procesos de convergencia o divergencia con la evolución de los desarrollados. Describir las posibles causas que afectan a la productividad en América Latina y los posibles efectos en los que incide en la región.

Metodología: Síntesis bibliográfica de las definiciones, mediciones e interpretaciones de la productividad. Cálculo de la productividad laboral (empleo) y horaria (total horas trabajadas) de los países de América Latina para comparar con EE.UU. como referente a nivel mundial. Análisis de procesos de convergencia o divergencia de la evolución de la productividad de América Latina con las economías desarrolladas.

Introducción: Definición, medición y efectos de la Productividad.

Dentro de la literatura económica existe varias definiciones de productividad, debido al enfoque que tratan los economistas. Por un lado, se puede referir a la productividad desde la perspectiva macro de regiones, países y sectores económicos, mientras que, por otro lado, desde la perspectiva micro de empresas. Por lo que, primero se debe definir la variable para luego, comprender la manera de calcularlo y los problemas que conlleva la medición de la productividad. Sin embargo, al final, también se revisará los efectos que afectan al comportamiento de esta variable.

Todas las medidas de productividad son indicadores que relacionan los *inputs* o insumos con el nivel de *output* o producción. Sin embargo, no es una simple relación, sino lo que busca esta variable es encontrar la manera más eficiente de utilizar los factores productivos para generar mayor producción (Pagés, 2010; Fried, Knox y Schmidt, 2008; Metcalfe y Miles, 2006 y Ibrahim y Mahumad, 2001). En ese sentido, surgen tres conceptos de productividad según el uso de los factores, los cuales son: productividad laboral o del factor trabajo, productividad del capital y la productividad multifactorial o productividad total de los factores. Los dos primeros conceptos se basan en el uso eficiente del factor mano de obra o factor capital para incrementar la producción, sin embargo, la productividad total de los factores es la medida que recoge el crecimiento residual de la producción que no se explica por los factores anteriores, es decir, es aquí donde la innovación, la cualificación de la mano de obra, el desarrollo tecnológico, entre otros, denotan las diferencias en la producción (Céspedes, et al.; 2014; Villena, 2013; Estrada, Pons y Vallés, 2006 y Diewert, 2001).

Con esta idea previa de productividad, cabe señalar que existe dos tipos de enfoques en el estudio de esta variable, el macroeconómico y el microeconómico (Mertens, 1998). Desde la perspectiva macro, se analiza la situación de una región, país o industria para poder comparar los resultados con otra región, país o industria, puesto que, generalmente, se identifica a las regiones con mayor nivel de productividad para conocer las diferencias que se tiene con ellos (Cuadrado-Roura y Maroto, 2011; Wölfl, 2003; Van Ark, Monnikhof y Mulder, 1999 y Kozicki, 1997).

Por el contrario, la perspectiva micro abarca la capacidad de una empresa para producir más con un menor uso de los factores o al menos, con la misma cantidad de recursos antes utilizados. En este punto, ya no solo se refiere a la eficiencia, sino también, evaluar la efectividad en el uso de los recursos para que las empresas puedan producir más y vender más a los consumidores por medio de incluir actividades tecnológicas y de innovación para mejorar, tanto el proceso productivo como el producto final (De Guevara, 2012; Huergo y Moreno, 2004; Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, 2002 y Anderson, Fornell y Rust, 1997).

En este caso, la comparación microeconómica resulta complicada por la información confidencial de las empresas, por lo que, el análisis se realiza internamente en las empresas con la finalidad de ir mejorando en sus propios procesos, que a diferencia de sectores, países y regiones, es de suma importancia poder realizar la comparación con otras regiones. Pero también presenta complicaciones la comparación internacional, debido a los cambios de los factores y recursos que puede tener una economía no será comparable con el resto de países, así como también, la implicación que tiene el manejo del tipo de cambio y finalmente, la normativa y las políticas de Estado que influyen directamente en el comportamiento de las empresas y los sectores.

Por lo que, para el análisis de la productividad, sea a nivel macro como a nivel micro, se debe especificar al detalle la metodología de cálculo de los indicadores, como la interpretación de los resultados, tomando como parámetros iniciales, la situación interna de las regiones, países y sectores de estudio.

Varios años atrás, la medición de la productividad es un tema importante de investigación, puesto que ayuda a explicar las diferencias de los países en términos de crecimiento, pero a su vez, resultados que permiten conocer procesos de crecimiento económico al mediano y largo plazo (Mertens, 1998). Además, ayuda a identificar debilidades y fortalezas de las economías con el fin de poder estudiar medidas dirigidas a los sectores productivos y a los factores que influyen en la productividad. En definitiva, la definición de productividad puede ser sencilla, pero el problema nace al momento de su medición, sea por la identificación del uso de los factores, como por la disponibilidad de la información o por la técnica de cómo se calcule (Metcalf y Miles, 2006; Zainal, 2000 y Bryjolfsson y Hitt, 1998).

La medición de la productividad parcial (capital y trabajo) depende de la metodología y de la información disponible, sin embargo, la estimación de productividad total de los factores muestra una dificultad adicional, ya que debe captar los efectos de la innovación y el desarrollo tecnológico, la calidad del producto y de la mano de obra, el gasto en I+D, entre otros factores que son difícilmente medibles pero que influyen directamente en la productividad (Kemppila y Lonnqvist, 2003 y De Ita-Martínez, 1998).

En ese sentido, la productividad del factor trabajo describe la relación entre la producción de la región, país o industria y el empleo de mano de obra o el tiempo de trabajo que se usó para dicha producción (Bureau of Labor Statistics, 2014; Pagés, 2010; Estrada, Pons y Vallés, 2006 y Corrado y Slifman, 1999). Se detalla las dos medidas del factor trabajo, ya que, por un lado, se considera al número de trabajadores como insumo de la producción, pero, por otro lado, se cuenta al número total de horas empleadas para la misma producción. Vale detallar, que se define al PIB o al Valor agregado de las economías para la representación de la producción a nivel regional, país o sectorial.

Autores como Glyn (2004) y Van Ark (1996) mencionan que la medición de la productividad del factor trabajo tiene un inconveniente al calcularlo con respecto del total de horas trabajadas, puesto que depende de las condiciones laborales de cada país y en varias ocasiones, es una medida no comparable. Se detalla esto, puesto que las condiciones laborales en América Latina no están unificadas entre los países y más aún, se debe contar para esta región la informalidad tanto en el empleo, como en las actividades económicas y en el total de horas trabajadas.

En lo que se refiere a la productividad del capital, varios autores consideran el stock de capital físico o de la maquinaria de las empresas para poder estimar el valor del capital en la producción (Pagés, 2010; Metcalfe y Miles, 2006 y Anderson y Kliesen, 2006). Sin embargo, dependerá de la industria y del servicio si se puede cuantificar este valor, así como también, de la depreciación que conlleva el cálculo del capital en el tiempo. Por lo tanto, se puede mencionar en este punto, que la delimitación temporal no solo para la productividad del factor capital, sino de cualquier medida de productividad es importante para comparar la misma variable en similares periodos.

Finalmente, la productividad total de los factores, como se ha mencionado antes, es una medida que recoge la eficiencia de todos los factores directos e indirectos acumulados para la producción. En ella está la proporción de trabajo, capital y todos los otros factores que depende cada empresa, industria, sector y país. Esta es la medida más difícil de calcular por la identificación y la ponderación de todos los factores, sin embargo, existen técnicas que estiman esta variable y sobretodo su crecimiento, puesto que representa gran parte de las diferencias en el crecimiento económico de los países (Pagés, 2010; Diewert, 2001 y Freire, 2001).

Para América Latina, hay que puntualizar algunas consideraciones sobre la medición de la productividad. La informalidad es un problema que abarca a todas las estadísticas en esta región, puesto que, por un lado, influye directamente en el PIB oficial de los países, pero también, en los indicadores de empleo y de horas trabajadas, ya que al pertenecer a la informalidad no se logra contabilizar el aporte de las actividades económicas ni las distintas maneras de empleo informal. Además, con respecto al PIB y a las estadísticas de empleo se cuenta con organismos internacionales que han unificado la manera de medirlo y se puede comparar entre los países de la región. Sin embargo, con respecto al capital no se puede comparar, primero porque la mayoría de países no cuenta con esta información detallada y segundo, porque no existe ningún organismo que genere esta variable para la región. Razón por lo cual, no es posible determinar la productividad del factor capital y más bien, con el objetivo de tener resultados comparativos se ha determinado analizar la productividad laboral de los países de América Latina, de la UE-15, EE.UU. y Japón.

Como ya se ha mencionado antes, existe una relación cercana entre la incidencia que tiene el manejo del Estado con las empresas en América Latina, ya no solo por la influencia que tiene en el crecimiento de la productividad, sino también, por la estabilidad de las políticas, por la confianza en los mercados externos y en la competitividad internacional de sus productos, pero, sobre todo, por el control y registro de las actividades informales en las economías.

Efectivamente, la literatura económica demuestra que la productividad y el crecimiento económico tiene una relación positiva con el nivel de apertura al comercio internacional, puesto que a un mayor nivel de apertura comercial, por un lado, facilita la absorción de conocimiento e ideas de otros países por medio de las importaciones, pero otro lado, genera un incentivo para innovar y mejorar los procesos productivos internos para ser aceptados en los mercados internacionales (Cuadrado-Roura y Maroto 2011; Pagés, 2010; Metcalfe y Miles, 2006 y Freire, 2001).

Es más, la evidencia empírica comprueba que las cuotas comerciales de las economías tiene una relación con el crecimiento de la productividad, ya que los países podrán buscar ganar mayor participación de mercado a nivel internacional y para ello tendrán la opción de incrementar la productividad y la calidad de sus productos o disminuir los costos internos de producción para vender sus productos a menor precio, o una combinación de ambas estrategias donde reduzcan costos internos y a la vez, mejoren su proceso productivo para ganar ventas en el exterior. Cabe indicar, que por medio de política pública, específicamente, con el manejo del tipo de cambio se puede influir en la disminución o aumento de los precios internos, tanto de la materia prima como de la mano de obra, que al final, repercute en que los precios de venta al exterior sean baratos o caros, en comparación con otras economías (Maroto y Cuadrado – Roura, 2014 y Van Ark, 1996).

Al igual que la competitividad internacional se relaciona con la productividad, otro de los factores que influye en esta región es el nivel de informalidad de la economía. La literatura económica indica que la informalidad puede ser un factor que determina el bajo crecimiento de la productividad de América Latina y que esto se puede deber a la gran proporción de empresas en la informalidad, además, de la excesiva regulación por parte del Estado y por la confianza en la gestión de los gobiernos. Sin dejar de lado, que ante países con grandes brechas de desigualdad, el empleo informal es la salida más efectiva y de corto plazo para percibir una remuneración. Adicional a esto, la dedicación al sector agrícola implica empleos temporales y contratación de trabajadores de poco cualificados y que se encuentran en zonas rurales (Pagés, 2010; Loayza, 2008; Perry et al., 2007 y De Ita-Martínez, 1998).

La teoría económica y la evidencia empírica resaltan indicios sobre la influencia que tiene la productividad en la competitividad internacional de los países, pero también, cómo la informalidad incide en el comportamiento tanto de la productividad como en la competitividad de las economías en vías de desarrollo.

2.1. Análisis Comparativo de la Productividad de América Latina

El término de productividad se le puede analizar desde una perspectiva de región, país, sector o empresa y está claro, que lo que quiere explicar es cómo los factores productivos influyen en sus procesos y a su vez, si éstos, son más o menos “productivos”, es decir, si se están aprovechando de la mejor manera, o si se tiene procesos productivos ineficientes.

De la misma manera, este indicador tiene dos maneras de interpretarse que son, por un lado, realizando un análisis del mismo agente, pero intertemporal, con la finalidad de comparar su crecimiento o evolución en el tiempo; mientras que, por el otro lado, es comparar la situación de este agente con más de ellos con el objetivo de poder evaluar en qué posición se encuentra y qué debería hacer para lograr ser más productivo dentro del grupo de agentes a estudiar. Cabe señalar, que para la segunda manera de interpretación es importante saber el por qué se selecciona a esos agentes y cuál de ellos debe ser el referente para el grupo entero.

En esta sección se analizará el comportamiento de la productividad de los países de América Latina en comparación con los países desarrollados con la finalidad de demostrar las diferencias que existen entre los países. Por lo que, para el análisis se ha tomado en cuenta la información proporcionada por “*The Conference Board – Total Economy Database*”. El periodo de estudio será desde el 1995 hasta el 2014. La razón del periodo se justifica en que la literatura internacional muestra un cambio tendencial en términos de productividad al año 1995, por lo que, el punto de partida será ese año. A su vez, se realizará una distinción para el periodo 2007 – 2010 para analizar los resultados de la crisis internacional vivida desde el año 2008 y con ella, para realizar una comparación de tendencias antes de las crisis y de su recuperación (periodo 2011 – 2014). Específicamente, para identificar las diferencias se tomará al 2014 como año fijo de comparación de los niveles de productividad.

Los países de análisis serán, por una parte, EE.UU., Japón y las naciones que conforman la UE-15, como países desarrollados, y por la otra parte, para América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

Se parte de nuevo, de la definición de productividad para tener claro la manera de medir esta variable. Como se ha revisado dentro de la literatura económica, existe un sin número de definiciones e interpretaciones del término de productividad.

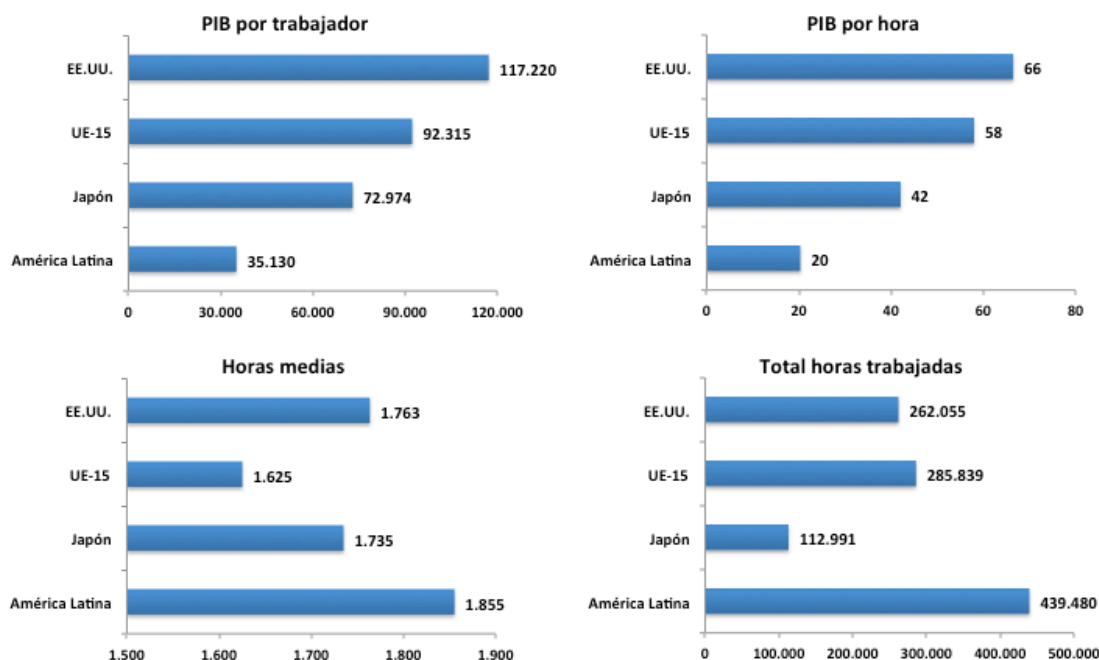
Una de ellas es la de Prokopenko (1987), que también lo analizan González, Del Río y Domínguez (1989), y Cuadrado-Roura y Maroto (2011) donde mencionan que la productividad es la relación cuantitativa entre el producto final y los factores de producción. Esta es una definición amplia y general, pero permite tomar como referencia para poder describir la productividad laboral y la productividad horaria. En ese sentido, a la productividad laboral o de trabajador es el cociente entre el valor añadido bruto de una región y/o país y el factor trabajo utilizado, que en este caso es el nivel de empleo. De igual manera, la definición de productividad horaria o por horas es el cociente entre el PIB y el número total de horas trabajadas. Es ahí, donde los niveles de PIB, empleo y de horas trabajadas define los niveles de productividad de la regiones y países. Es por eso, que, en este capítulo, se analizará tanto los niveles de productividad, como su evolución.

Con el objetivo de contextualizar los niveles de productividad, en el Gráfico 13, se realiza la comparación del PIB por trabajador, PIB por hora, las horas medias trabajadas y el total de horas trabajadas por cada una de las regiones para el año 2014. En ese sentido, EE.UU. es quien presenta mayor nivel de productividad tanto por trabajador como por las horas trabajadas, ya que presenta valores de 117.220 dólares por persona trabajando y 66 dólares por hora trabajada. El orden de las regiones no varía entre las dos medidas de productividad, por lo que, le siguen a EE.UU., la UE-15, Japón y América Latina. Esta primera visión de productividad denota que AL está muy por debajo de los niveles de las otras regiones.

Otra diferencia encontrada es, por el contrario, América Latina es quien tiene más horas trabajadas en total, y de igual manera, por trabajador en un año. Esta región, al año 2014, tiene 1.855 horas medias por trabajador, sacando una diferencia importante a EE.UU. Es evidente, que esto se refleja en el bajo valor de productividad de esta región, ya que apenas asciende a 20 euros por hora trabajada.

Estos primeros resultados, también sustentan el por qué se va a tomar como referencia a EE.UU. en términos de productividad y a su vez, comparar sus valores con el resto de regiones. Es por eso, que al tomar como referencia a EE.UU. como valor 100 y con ello, poder establecer el máximo al que el resto de economías deberían llegar, se muestra la Tabla 17. El nivel del PIB per cápita de la UE-15 representa el 86% de EE.UU. Es el valor más cercano, puesto que Japón tiene el 69% y Latinoamérica, apenas el 29%. En referencia a la productividad por trabajador o por horas trabajadas sucede lo mismo, ya que la productividad por trabajador de la UE-15 tiene el 79%, Japón el 62% y América Latina el 30%, mientras que, en la productividad por hora, la UE-15 presenta un 87%, Japón el 63% y América Latina el 31%.

Gráfico 13: Niveles de PIB por trabajador, por hora, horas medias y total de horas trabajadas, año 2014.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Es aquí, donde se puede observar cómo es la productividad laboral y por hora trabajada de América Latina con respecto a los principales países del mundo. Surgen las ideas de ineficiencia en sus procesos productivos, su competitividad interna y externa no lograr tener los suficientes incentivos, sus estructuras económicas deben madurar y tener un mayor nivel de especialización en función de sus recursos, el desarrollo tecnológico no es prioritario y no se inmersa en las actividades económicas, entre otras ideas, que permitirían dar luces del por qué esta región presenta tan bajos niveles de productividad en comparación con EE.UU., la UE-15 y Japón.

Además, para alcanzar eficiencia y desarrollo económico, no solo interesa lograr altas tasas de crecimiento (como es el caso de América Latina), sino también, el objetivo sería ser crecer en términos de productividad para aprovechar al máximo los recursos y poder tener mayores ingresos como país y per cápita. Se detalla esta idea, debido al crecimiento que ha tenido América Latina durante todo el periodo de análisis, pero se observa, que termina siendo una región poco productiva y más, si se compara con el resto de regiones, lo que lleva a pensar que existe una mala utilización de recursos (sea del factor trabajo como el tecnológico) para su crecimiento económico.

Si se comparan los componentes que conlleva a la medición de los niveles de productividad, existe el fenómeno que se mencionó antes, solamente, que ahora teniendo como referencia a EE.UU. se puede observar que en población, empleo y total de horas trabajadas de América Latina es superior por encima de EE.UU., en más de 60 puntos, pero, se contrarresta con el valor del PIB que tiene esta región.

Estos resultados son una foto de la estructura de la productividad en el año 2014 (Tabla 18), pero como se ha visto anteriormente, es importante mostrar si este valor de un año es un resultado de una tendencia creciente o decreciente del mismo, por lo que, más adelante se mostrará el comportamiento cíclico de la productividad tanto laboral, como de las horas medias por trabajador.

Tabla 18: Comparación UE-15, América Latina y Japón, año 2014.

Comparación UE-15, Japón y América Latina. EE.UU. = 100			
Variables	2014		
	UE-15	América Latina	Japón
PIB per cápita	86	29	69
PIB por trabajador	79	30	62
PIB por hora	87	31	63
COMPONENTES			
PIB	92	47	27
Población	126	163	40
Empleo	122	164	44
Horas Medias trabajadas al año	92	105	98
Total de horas trabajadas	109	168	43

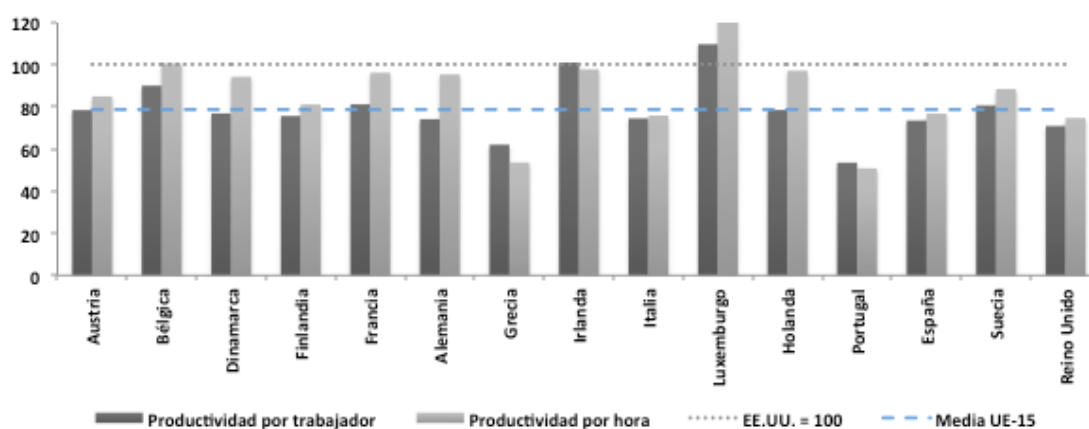
Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Es evidente que si América Latina, en general, no llega a los niveles de EE.UU., ningún país que lo conforma tampoco tendrá esos niveles. Cabe recalcar, que la decisión de comparar a América Latina con EE.UU., la UE-15 y Japón se deriva a que se desea, principalmente, es analizar la situación de la región con los países desarrollados con mayor productividad. Más adelante, se tomará con los resultados obtenidos a un país de referencia para América Latina para que su comparación sea acorde a las estructuras denotadas en esta misma región. Sin embargo, se analizará, individualmente, a los países que conforman estas regiones con los niveles de EE.UU.

En los Gráficos 14 y 15 se muestra la productividad por trabajador y por horas de los países de la UE-15 y de América Latina, comparando con la media de cada una de las regiones y la media de EE.UU.

En el caso de la UE-15 existen países como Grecia y Portugal que aparte de estar por debajo de la media de EE.UU., también están por debajo de la propia media de la UE-15 (tanto en productividad por trabajador como por horas trabajadas). Lo que hay que destacar, es el caso de Luxemburgo, que a pesar de ser el país con menos participación del PIB de la UE-15 es quien, no solo supera la media de su región sino también la de EE.UU. Efectivamente, por este resultado, Luxemburgo queda como un caso especial, fuera del comportamiento normal de los países de la UE-15.

Gráfico 14: PIB por trabajador y PIB por hora trabajada en la UE-15, año 2014.
EE.UU. = 100.

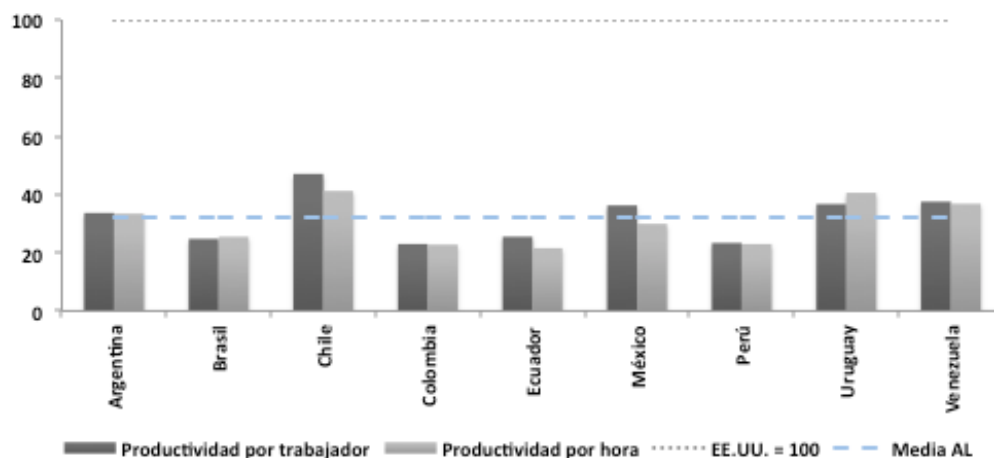


Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

En lo que respecta a América Latina, como era de esperarse, ningún país alcanza la media de EE.UU., pero de igual manera, son pocos los países que superan la media de su región. Estos países son: Chile, México, Uruguay y Venezuela, ya que el resto de naciones tienen niveles de productividad muy bajos. Con estos resultados, se comprueba que, aunque como región, los países latinoamericanos superen en el nivel de empleo o de horas trabajadas a EE.UU., en niveles de productividad por trabajador y por horas no llegan ni al 50% del nivel de productividad de EE.UU. y de los países europeos.

El caso que llama la atención en esta región es el de Brasil, puesto que este país es quien lidera en contar con mayor participación de PIB y de empleo, pero en términos de productividad, tiene niveles similares a los de Colombia, Ecuador y Perú, que están por debajo de la media de la región. El detalle de la información individual de cada país se refleja en los resultados de la Tabla 18.

Gráfico 15: PIB por trabajador y PIB por hora trabajada en América Latina, año 2014.
EE.UU. = 100



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Al analizar individualmente, ya se ha visto los resultados que se tiene con respecto a EE.UU. Chile es el país con mayor productividad por trabajador y por hora trabajada dentro de América Latina con una valoración de 47% y 71%, respectivamente. Es por eso, que Chile sería el referente para esta región (Tabla 19). En ese sentido, Venezuela, Uruguay, México y Argentina son los países que más se aproximan a los niveles de productividad por trabajador de Chile. Por el contrario, Bolivia es quien tiene los puntajes más bajos de la región. Como ya se había mencionado, el caso de Brasil, al ser uno de los pilares de la región, es lo que preocupa, puesto que, al compararlo con Chile, su nivel de productividad se encuentra en el sexto puesto con una valoración de 53% en productividad laboral y 62% en productividad horaria.

Tabla 19: Comparación de niveles de Productividad en América Latina, año 2014.

Países	EE.UU. = 100. Año 2014.		Países	Chile = 100. Año 2014.	
	Productividad por trabajador	Productividad por hora		Productividad por trabajador	Productividad por hora
Argentina	34	51	Venezuela	80	89
Bolivia	12		Uruguay	78	99
Brasil	25	37	México	77	73
Chile	47	71	Argentina	72	81
Colombia	23	35	Ecuador	54	52
Ecuador	26	38	Brasil	53	62
México	36	55	Perú	50	56
Perú	23	35	Colombia	49	55
Uruguay	37	55	Bolivia	25	
Venezuela	38	56			

*Se toma como referencia a Chile.

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

De la misma manera, se ha tomado como referencia a un país de la UE-15 para poder realizar la comparación (Tabla 20). Ya se había comentado que el caso de Luxemburgo es excepcional, por lo que se prescinde de este país como referente. En ese sentido, el siguiente país que tiene mayor nivel de productividad laboral en comparación con los resultados de EE.UU. es Irlanda con un puntaje de 101%, por lo que, este país sería el referente para la UE-15. Al igual que con los resultados en comparación con EE.UU., Grecia y Portugal son los países que tienen más bajo nivel de productividad. Lo que llama la atención es que los principales países de la UE-15 con mayor nivel de PIB, es decir, Alemania, Reino Unido, Italia y España, con excepción de Francia se encuentran por debajo de la mitad de tabla de productividad por trabajador. Solo Alemania presenta un nivel de productividad horaria semejante con el valor del referente de la región. Por su parte, Bélgica es el país con mayor productividad horaria de la UE-15.

Finalmente, se consideraba y se asumía que Japón era una economía productiva, sin embargo, con los resultados obtenidos, se puede ver que este país está por debajo de la mayoría de países europeos y que aún le falta mucho por crecer para acercarse a los niveles de EE.UU. Lo que sí, es un país que se encuentra en niveles intermedios entre los que muestran los latinoamericanos y los europeos, por lo que, se puede tomar como una referencia para los países de América Latina para llegar esos niveles en el corto y mediano plazo.

Tabla 20: Comparación de niveles de Productividad en la UE-15, año 2014.

Países	EE.UU. = 100. Año 2014.		Países	Irlanda = 100. Año 2014.	
	Productividad por trabajador	Productividad por hora		Productividad por trabajador	Productividad por hora
Japón	62	63			
Austria	78	85	Bélgica	89	103
Bélgica	90	101	Francia	80	98
Dinamarca	77	94	Suecia	80	90
Finlandia	76	81	Holanda	78	99
Francia	81	96	Austria	78	87
Alemania	74	95	Dinamarca	76	96
Grecia	62	54	Finlandia	75	83
Irlanda	101	98	Italia	74	78
Italia	75	76	Alemania	73	98
Luxemburgo	110	140	España	73	78
Holanda	79	97	Reino Unido	70	76
Portugal	54	51	Grecia	61	55
España	74	77	Portugal	53	52
Suecia	81	88			
Reino Unido	71	75			

*No se toma en cuenta a Luxemburgo y se toma como referencia a Irlanda.

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Sin embargo, el análisis realizado muestra la estructura en términos de productividad para el año 2014. Hay que considerar los cambios estructurales que pueden haber sufrido las economías de cada región. Es por eso, que en los siguientes Gráficos 16 y 17 se muestran la relación del crecimiento medio de la productividad por trabajador y el crecimiento medio del empleo en los rangos previamente establecidos, es decir, de 1995 – 2006, 2007 – 2010 y 2011 – 2014. En el primer gráfico se toman en cuenta todas las economías europeas más EE.UU. y Japón, mientras que, en el segundo gráfico, las economías latinoamericanas.

En el periodo 1995 – 2006, se puede observar que España y Luxemburgo son los países que tienen un mayor crecimiento de empleo, pero con bajo nivel de productividad por trabajador. Se denota esto, debido a que en la mayoría de países europeos tienen un patrón de crecimiento de hasta el 2% en empleo y el 3% en productividad por trabajador.

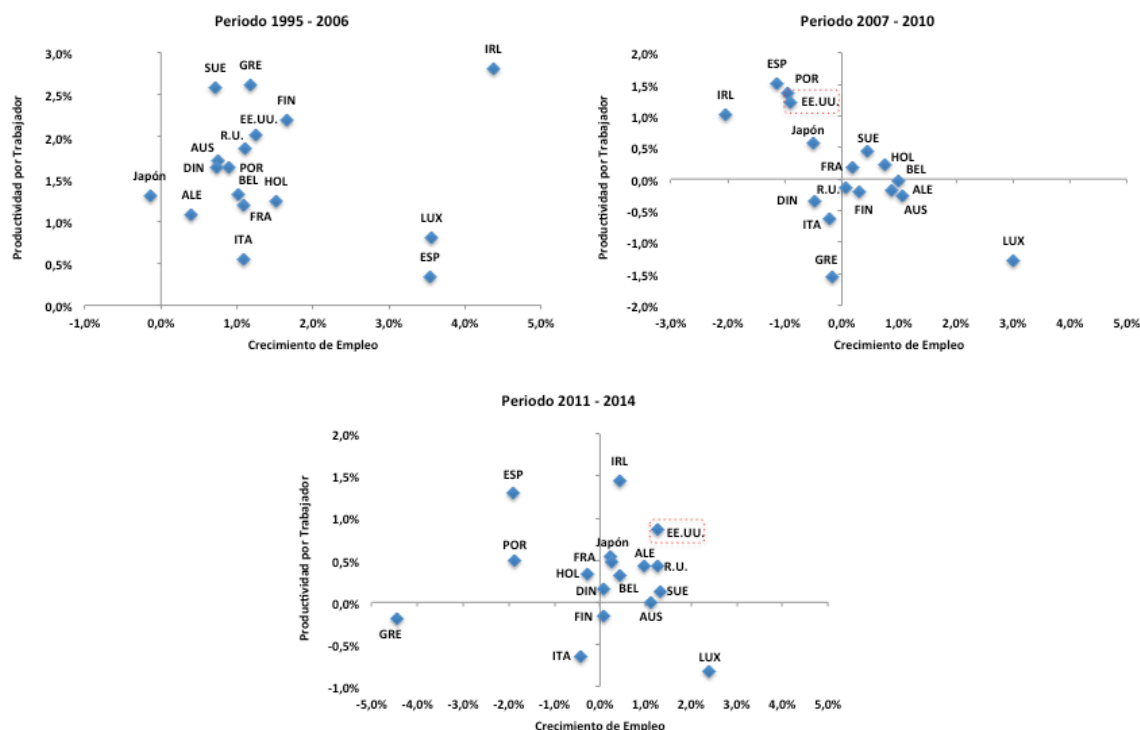
El único país que está fuera de ese patrón, a parte de España y Luxemburgo, es Irlanda ya que en promedio del periodo ha crecido en 4,4% en empleo y 2,8% en productividad. El otro resultado a destacar, es que Japón es el único país que tiene un crecimiento medio negativo de -0,1% en el empleo.

El efecto de la crisis (periodo 2007 - 2010) se ve reflejado de manera clara en el decrecimiento del empleo de los países que tuvieron participación activa en el desplome financiero mundial. Estos países como EE.UU. (-0,9%), Irlanda (-2%), España (-1,1%), Portugal (-0,9%) y Japón (-0,5%) presentan tasas de variación media anual negativa en este pequeño periodo. Pero también, hay países que decrecen su crecimiento de productividad por trabajador, como es Italia (-0,6%) y Grecia (-1,6%).

Asumiendo que en el periodo 2011 – 2014 es el periodo de recuperación de la crisis, se puede observar que la mayoría de países europeos y EE.UU. no tienen un crecimiento significativo, aunque es positivo. Por el contrario, los países que no muestran recuperación, y más bien, mayores decrecimientos siguen siendo Grecia, Italia, Portugal y España.

Grecia e Italia tienen un decrecimiento medio en el empleo de -4,5% y -0,4%, respectivamente, y también de la productividad con tasas de -0,2% y -0,7%, respectivamente. En los casos de Portugal y España presentan una misma tasa de variación media anual negativa en el empleo del -1,9%. Lo que indicaría que este grupo de cuatro países están cayendo en sus niveles de productividad y empleo, derivado de sus situaciones económicas internas, puesto que son luces de que a nivel local existen problemas económicos.

Gráfico 16: Crecimiento de Productividad por trabajador y empleo en UE-15, EE.UU. y Japón.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

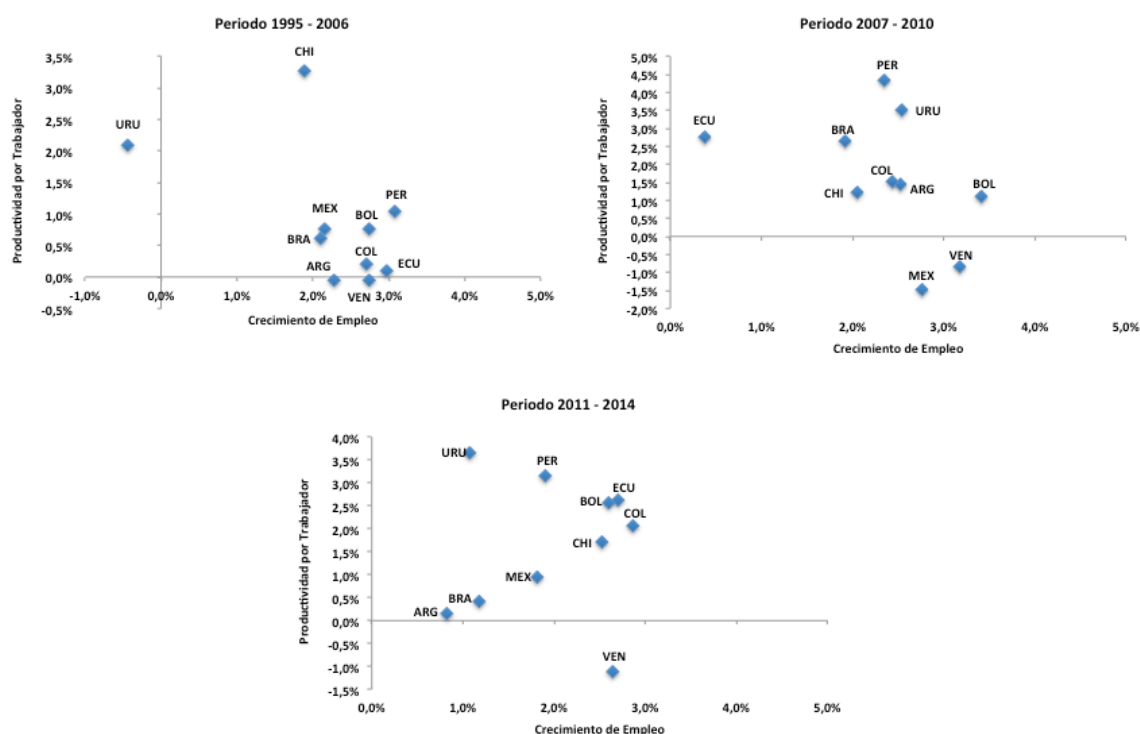
Con estos resultados se puede constatar que dependerá del año o del periodo que se analice, pero que los países tienen un comportamiento distinto tanto en el crecimiento del empleo como de su productividad. En el caso de los países desarrollados, se ve claramente cómo todos crecían en productividad y empleo hasta antes de los años de crisis y que, en su mayoría, en los últimos tres años se percibe una recuperación en estas variables.

Con respecto a América Latina, en el Gráfico 17 se puede ver que solo en el periodo 1995 – 2006 se tiene un patrón común entre la mayoría de los países, ya que en los otros dos periodos cada país tiene un comportamiento distinto. Aunque, vale destacar el crecimiento medio tanto en empleo como en productividad de Chile en este periodo, ya que tiene tasas del 1,9% y 3,3%, respectivamente. Uruguay, por su parte, tiene un crecimiento medio alto de productividad (2,1%), pero negativo en empleo (-0,4%).

En el periodo 2007 – 2010, como en los otros países, se considera este periodo como el de la afectación de la crisis económica y financiera mundial, se replica lo ya mencionado, es decir, que los países latinoamericanos tienen un comportamiento contrario a los europeos y a EE.UU. y más específicamente, en el crecimiento del empleo, que ninguno de estos países no tuvieron tasas de variación medias negativa durante todo el periodo, con excepción de Uruguay en el primer periodo. Ecuador es el único que tiene una tasa baja de crecimiento medio del empleo del 0,4%, pero el resto de países supera el 2% en este periodo. En términos de productividad, México y Venezuela, aunque tienen crecimiento del empleo, caen la productividad de trabajador con tasas medias del -1,5% y -0,9%, respectivamente.

Ya en el periodo de recuperación, este último país mencionado, Venezuela, es el único país que tiene tasa de crecimiento medio negativo en su productividad. De ahí, el resto de países sin tener un patrón común, tiene crecimiento, tanto en el empleo como en la productividad. Uruguay y Perú son los países con mayor crecimiento en términos de productividad con tasas del 3,6% y 3,2%, respectivamente. En cambio, en términos de empleo, Colombia y Ecuador son los que tienen el mayor crecimiento con tasas del 2,9% y 2,7%, respectivamente.

Gráfico 17: Crecimiento de Productividad por trabajador y empleo en América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Queda claro, que por una parte, América Latina tiene una tendencia de crecimiento medio positivo tanto en productividad como en empleo, a diferencia del resto de países analizados y, por otra parte, que aunque Latinoamérica tenga crecimiento en estas variables, no llega a tener eficiencia en aprovechar correctamente los factores productivos, ya que en sus niveles de productividades no llega a los niveles deseados de EE.UU. Cabe destacar que, es positivo poder observar que crece los niveles de productividad por trabajador en América Latina, pero estas tasas son poco significativas a las tasas que deben crecer para alcanzar los valores de los referentes, tanto de la propia región como los de los países desarrollados.

2.2. Evolución histórica de la productividad de América Latina.

Ya se ha visto que los niveles de productividad de América Latina se encuentran muy por debajo de los niveles de EE.UU., la UE-15 y Japón. Sin embargo, se plantea investigar si estas diferencias encontradas se han ido acortando o aumentado a lo largo del periodo de análisis. En ese sentido, en el Gráfico 18 se puede observar si la relación entre la productividad por trabajador ha convergido o no en AL, al comparar con las otras regiones. Se realizan cuatro comparaciones dentro de este gráfico que agrupa las relaciones entre a) EE.UU. y la UE-15, b) UE-15 y AL, c) EE.UU. y AL y d) Japón y AL, la cual se explicarán cada una de ellas. Para la determinación si convergen o divergen se ha calculado un indicador de proporción entre el nivel de productividad de la región que tiene mayor nivel con respecto a la otra región, y esto en cada uno de los cuatro años claves del periodo (1995, 2007, 2010 y 2014). En ese sentido, se podrá conocer si se disminuye o aumenta la relación entre las regiones, sin tomar en cuenta, el valor absoluto de la productividad por trabajador.

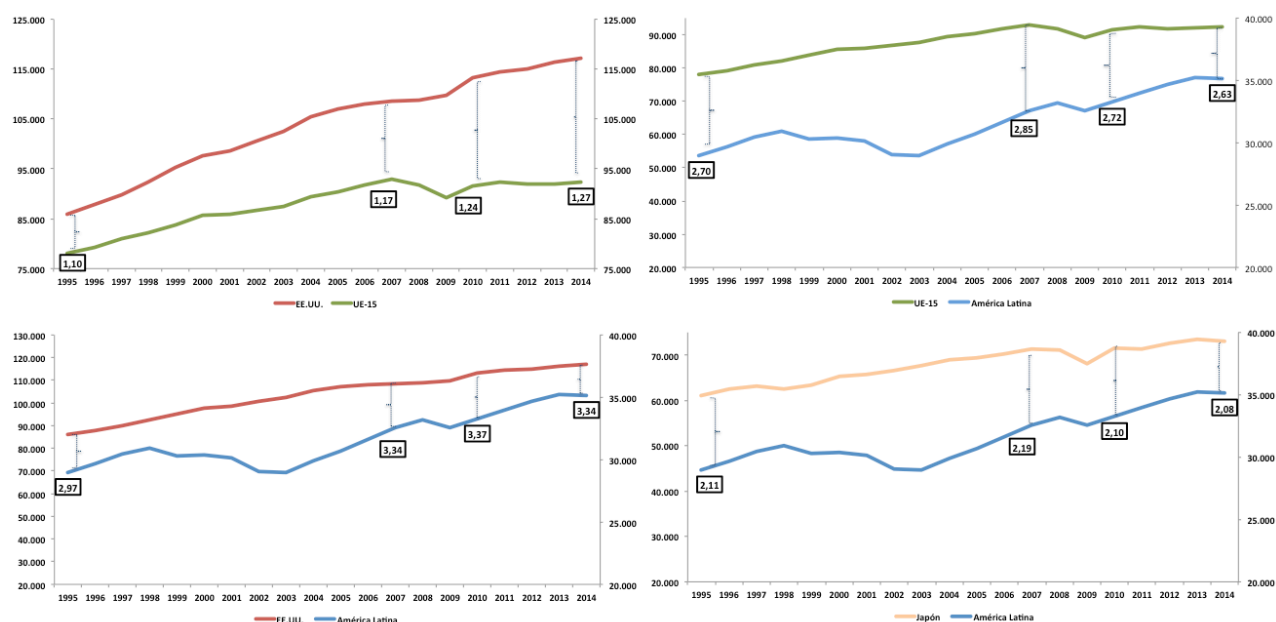
Con respecto a la primera imagen, se puede observar que ha aumentado la diferencia que tenían desde 1995 entre EE.UU. y la UE-15, puesto que en ese año esa relación era 1,10 y en el año 2014 llega a ser 1,27, lo que indica que no está convergiendo la productividad de los países europeos a la productividad de EE.UU. es más, se está distanciando de su nivel de productividad.

En la relación entre la UE-15 y AL, se puede afirmar que ha disminuido en todo el periodo, ya que muestra al año 2014, un indicador de 2,63 veces la productividad de AL contenida en la UE-15, cuando este mismo indicador en 1995 era de 2,70. Cabe destacar, que la diferencia que tenía esta proporción en el año 2007 era de 2,85, por lo que en los últimos años ha sido importante el crecimiento de la productividad de AL para reducir este indicador hasta lograr el valor de 2,63 en el año 2014.

En lo referente a la proporción entre EE.UU. y América Latina, se aprecia que al año 2014, el indicador muestra que es el mismo del año 2007, año denominado de inicio de crisis. Es decir, que, aunque ambas regiones hayan vivido los años de crisis, han vuelto a estar en el mismo indicador (3,34). Si se compara este indicador con el resultado del indicador con la UE-15, está claro que la diferencia que tiene AL con EE.UU. es mucho mayor que la que tiene con la UE-15 y que la diferencia ha crecido considerablemente desde 1995, puesto que el valor en ese año era de 2,97 y en el año 2014 fue de 3,34.

Finalmente, se presenta los resultados de la relación entre Japón y América Latina, mismo que son similares a mostrados con la UE-15. La proporción en el año 2014 (2,08) es menor a la que se comenzó en el año 1995 (2,11) indicando que se está disminuyendo esta relación entre Japón y AL. De la misma manera, este indicador dentro de los cuatro años de análisis logra la mayor diferencia en el año 2007 con una puntuación de 2,19, pero ésta se reduce para el año 2014 al valor de 2,08.

Gráfico 18: Convergencia/Divergencia de la Productividad por trabajador de las regiones.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

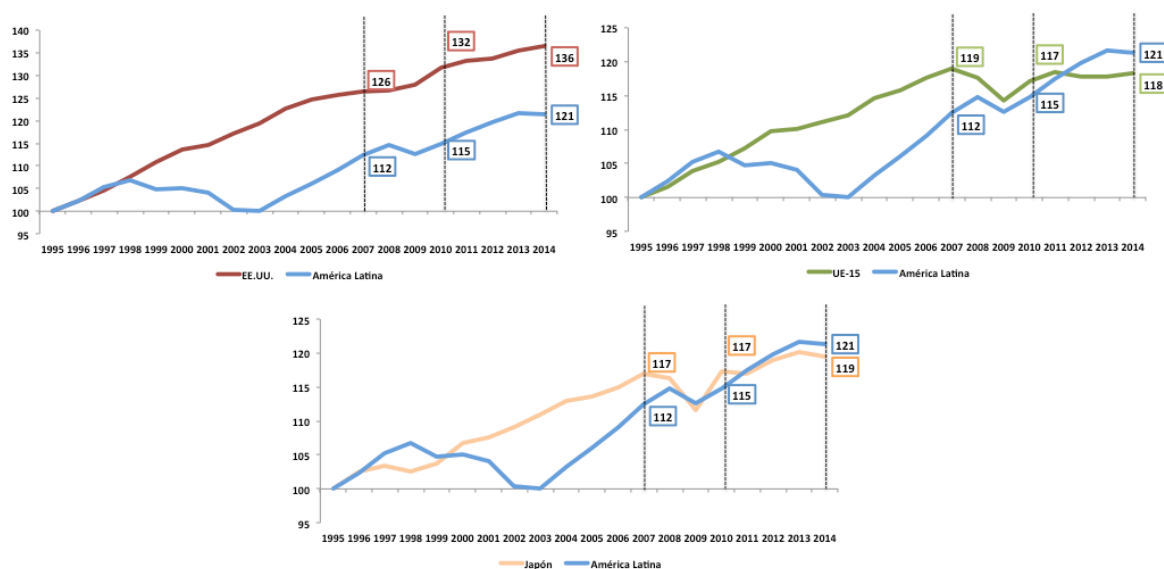
Efectivamente, se ha podido constatar si los niveles de productividad por trabajador de América Latina en proporción de los niveles de las otras regiones han aumentado o reducido en el periodo de análisis, sin embargo, también se debe conocer el crecimiento de esta misma variable para cada país.

Es por ello, que se calcula un indicador de crecimiento de la productividad por trabajador con base 100 para el año 1995 (Gráfico 19). Con este indicador se logra determinar si el valor es mayor a 100 como porcentaje de crecimiento positivo. Como ya se ha visto anteriormente, no hay región que no haya crecido desde el año 1995, pero es importante conocer cuanto a crecido durante todo el periodo. Es por ello, que se ha juntado en tres gráficos el crecimiento de la productividad de América Latina con EE.UU., UE-15 y Japón.

El crecimiento de la productividad de EE.UU. es mayor a la de América Latina, ya que muestra una diferencia del 36% en comparación del 21% en el año 2014. A pesar de ello, ambas regiones muestran una tendencia positiva creciente de esta variable. Se menciona esto, debido a que este fenómeno no sucede para la UE-15. La tendencia que muestra la UE-15 es decreciente, ya que llega a tener un crecimiento del 19% en el año 2007, bajando al 17% en el año 2010 y recuperándose al 18% en el 2014. El crecimiento de Japón presenta, al igual que EE.UU. y AL, una tendencia positiva y creciente, al tener un porcentaje del 17% en el año 2007, recuperándose en el año 2010, y a partir de ahí crece a tener el 19% en el año 2014.

Se ha comprobado, que el principal resultado para América Latina es que durante todo el periodo 1995 – 2014 ha tenido un crecimiento positivo, en términos de productividad, sin pensar que esto ha sido suficiente para lograr los niveles de los otros países, pero es un punto a favor del crecimiento de esta variable en esta región.

Gráfico 19: Crecimiento de Productividad de América Latina vs. EE.UU., Japón y UE-15
Año 1995 = 100.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*.

Luego del análisis de productividad en cada una de las regiones, es importante conocer, sectorialmente, cómo se encuentran y cuál ha sido la evolución de la productividad por trabajador en los países. Está claro, que la productividad sectorial depende directamente de la especialización que tengan las economías, por lo que las diferencias o semejanzas que puedan existir, darán lugar al comportamiento estructural de las economías de estudio. A continuación, se analizará la evolución de la productividad laboral de los sectores agrícola, manufacturero y servicios.

2.3. Productividad Sectorial de los países

El nivel de empleo y las horas que deben dedicar los trabajadores dependen de la actividad económica que realicen y se tiene que comparar, efectivamente, entre las mismas actividades económicas para poder decir si un país es más o menos productivo que otro. No son iguales las funciones de producción de una actividad agrícola con la manufacturera y menos aún, con los servicios, por lo que, luego de analizar la estructura económica de los países de estudio, es importante evaluar los sectores económicos, en términos de productividad. En ese sentido, a continuación, se muestra el comportamiento y la situación de la productividad dentro del sector agrícola, industrial y servicios en el periodo 1995 – 2010. El periodo se reduce debido a la disponibilidad de información que muestra la base de datos de la Universidad de Groningen denominada “GGDC 10 Sector Database”.

Cabe indicar, que para los países de la UE-15 se tiene información de valor añadido hasta el año 2009, pero de empleo hasta el 2010, por lo que se mantendrá el valor añadido del 2009 en el 2010 para unificar el año del periodo de estudio con los países de América Latina. Asimismo, los países de selección disminuyen por la misma base de datos. Para el presente análisis, los países dentro de la UE-15 son: Dinamarca, España, Francia, Reino Unido, Italia Holanda, y Suecia, mientras que por América Latina son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. De la misma manera, se compara con los resultados de los países de referencia como EE.UU. y Japón.

Para poder realizar las respectivas comparaciones, se ha tenido que homogeneizar la base de datos, debido a que los valores de valor añadido están a precios nacionales constantes de 2005, es decir, en unidades monetarias de cada país. En ese sentido, se ha tenido que convertir todas las monedas nacionales a dólares de EE.UU. Para el caso de los países de América Latina y Japón se ha tomado como referencia el tipo de cambio oficial publicado históricamente por el Banco Mundial, tomando como año base para realizar dicha conversión el valor fijo del año 2010.

Para el caso de los países de la Unión Europea, se ha tomado el tipo de cambio oficial del Fondo Monetario Internacional. Se destaca que estos tipos de cambio oficial son determinados por las autoridades nacionales, calculado como el promedio anual de las monedas locales en relación con el dólar de Estados Unidos. En la Tabla 21 se muestra el tipo de cambio oficial de los países antes mencionados.

Tabla 21: Tipo de Cambio oficial de los países. Año 2010.

Región	Moneda Nacional de Países	Año 2010 (Unidad de Moneda por 1 USD)	Fuente Oficial
América Latina	Peso Argentino (Argentina)	3,90	Banco Mundial
	Bolivianos (Bolivia)	7,02	Banco Mundial
	Real Brasileño (Brasil)	1,76	Banco Mundial
	Peso Chileno (Chile)	510,25	Banco Mundial
	Peso Colombiano (Colombia)	1.898,57	Banco Mundial
	Peso Mexicano (México)	12,64	Banco Mundial
	Sol (Perú)	2,83	Banco Mundial
	Bólivar (Venezuela)	2,58	Banco Mundial
Asia	Yen (Japón)	87,78	Banco Mundial
UE-15	Euro*	1,32	Fondo Monetario Internacional
	Libras Esterlinas (Reino Unido)	1,57	Fondo Monetario Internacional
	Corona (Dinamarca)	5,64	Fondo Monetario Internacional
	Corona (Suecia)	6,86	Fondo Monetario Internacional

*España, Francia, Italia, Holanda.

Fuente: Elaboración propia, a partir del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Al momento de contar con todos los valores unificados, lo que se busca es realizar un análisis comparativo de los niveles de productividad laboral o por trabajador de todos los países de estudio, según el sector económico. Hay que acotar, que, por cada sector económico, se tendrá dos tipos de interpretaciones de resultados. El primero, correspondiente a mantener a EE.UU. como referente de todo el grupo de países, sean estos de la UE-15 como de América Latina y el segundo, donde por cada región se determina el país referente para realizar la comparación dentro de la misma región.

Debido a no contar con una sola base de datos en la que coincida la interpretación de resultados de productividad sectorial con la estructura económica en un año en específico, se debe tomar en cuenta que se comparará los niveles de productividad del año 2010 con la estructura económica del año 2014. Finalmente, luego de analizar la situación puntual de la productividad laboral de los países para el año 2010, se presentará la evolución de la productividad con su respectiva tasa de variación anual y su tasa media de crecimiento (periodo 1997 - 2006 y 2007 - 2010) con la finalidad de poder mostrar si el resultado final de su valor de productividad ha sido influenciado a nivel tendencial o es un cambio de comportamiento en los últimos años de estudio.

2.3.1. Productividad del Sector Agrícola

Los resultados de la estructura económica para América Latina indican que el sector agrícola es sumamente importante para la producción de los países (en promedio de la región se tiene el 8,3% del PIB al 2014, según el Banco Mundial), debido a que es una región donde uno de sus principales ingresos se deriva de la exportación de productos primarios e industrializados.

Cada país de esta región tiene en sus mercados internacionales, dejando de lado al petróleo o a la minería, la especialización de exportar frutas, verduras, flores, mariscos y alimentos procesados. Este sector, a diferencia de América Latina, en la UE-15 es un sector donde no se tiene gran participación dentro del PIB de la región (en promedio se tiene el 1,7% del PIB al 2014, según el Banco Mundial). Al igual que la región europea, EE.UU. y Japón tienen una participación del 1% de este sector en su estructura económica.

Por lo que, cabría esperar que, al tener un alto grado de especialización productiva en este sector, América Latina tendría altos niveles de productividad en el mismo, situación que no se refleja de esta manera. En la Tabla 22 se pueden observar los resultados de los niveles de productividad del sector agrícola para los países de la región en el año 2010. Al momento de realizar la comparación con los resultados de EE.UU. (manteniendo como país referente) se puede observar que aún con bajas tasas de participación en sus estructuras económicas, los países europeos presentan mayor nivel de productividad que los países de América Latina. Es sorprendente países, como Dinamarca y Suecia, sean los más productivos para la región europea, cuando estos mismos países tienen una participación de 1% para este sector en sus economías. De igual manera, Japón, aparte de tener la misma participación que los dos países europeos antes mencionados, muestra un nivel de productividad por debajo de la media de estos países y solamente, está por encima de Italia y el Reino Unido.

En la comparación con EE.UU., Argentina es el país latinoamericano con mayor nivel de productividad laboral en el sector agrícola, seguido muy de cerca por Chile. Llama la atención este resultado debido a que Argentina apenas concentra el 8% de su PIB en el sector agrícola, pero, solamente el 1% de su empleo en este sector (siendo el país con menor participación de empleo en el sector agrícola de la región). De la misma manera, sucede con Chile, puesto que este país de la región es quien tiene menor participación de producción en este sector (3% del total del PIB) y también, concentra bajos niveles de empleo en el mismo (10% del total de empleo), dando como resultado que es uno de los más productivos de América Latina.

A nivel general, los valores de los países de América Latina están muy por debajo de los valores de EE.UU. Japón y de la media de los países europeos, pero también, si se compara con los resultados de los países de su región, solamente Argentina y Chile superan la media de América Latina, es decir, el resto de países se encuentran por debajo de la media de la región, y lo más preocupante es que son los países que mayor participación en su estructura económica tienen para este sector.

Tabla 22: Comparación de Productividad por trabajador del sector Agrícola, Año 2010.

Sector AGRÍCOLA Año 2010						
Países	Valor Añadido	Empleo	Productividad por trabajador		EE.UU. = 100	
	Millones		(USD por empleados)			
EE.UU.	144.481	2,11	68.342		100	
Japón	74.967	2,85	26.284		38	
					EE.UU. = 100 Dinamarca =100	
Dinamarca	4.130	0,07	59.293	Media Países	87	100
Suecia	5.177	0,10	50.424	Europeos	74	85
Francia	27.999	0,76	36.664	35.035	54	62
España	30.880	0,87	35.579		52	60
Holanda	8.037	0,25	31.632		46	53
Italia	20.731	0,96	21.586		32	36
Reino Unido	5.523	0,55	10.069		15	17
					EE.UU. = 100 Argentina = 100	
Argentina	14.096	1,17	12.066	Media Países	18	100
Chile	7.288	0,62	11.675	América Latina	17	97
Venezuela	4.758	0,99	4.827	5.563	7	40
Brasil	71.950	16,79	4.285		6	36
Colombia	14.712	3,93	3.742		5	31
México	25.829	7,12	3.629		5	30
Perú	7.638	2,99	2.559		4	21
Bolivia	1.412	0,82	1.724		3	14

Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Como se ha mencionado, es importante no solo revisar el valor en un solo año, sino evaluar históricamente cómo ha ido creciendo el nivel de productividad. En ese sentido, en el Gráfico 20 se puede observar la evolución de la productividad por trabajador en el sector agrícola para EE.UU., Japón y países de la UE-15. El comportamiento de la productividad laboral por parte de EE.UU. y Japón es muy similar, puesto que el promedio del crecimiento en el periodo 1995 – 2006 (5,6% para EE.UU. y 3,3% para Japón) es mayor al que presenta en los últimos 3 años (4,4 % para EE.UU. y 2,9% para Japón), es decir, aunque sigue siendo un crecimiento positivo, ha disminuido conforme ha pasado el tiempo, llegando ambos países a crecer en el 2010 al 3%.

Lo que llama la atención es que los años en que más han caído sus tasas han sido el año 1995 para EE.UU. con una tasa del -15%, mientras que Japón en el año 2003 con una tasa de -6%. Es claro que estos dos países, al igual que el resto de países europeos, no muestran un comportamiento o un patrón de crecimiento similar.

Cada país muestra una evolución distinta con picos y valles en diferentes años, ni si quiera en el año 2007, en el cual se podría decir que todos los países, a partir de este año, comiencen a mostrar tasas negativas o tendencias decrecientes.

Efectivamente, la tendencia de la productividad laboral en el sector agrícola para el Reino Unido y Suecia a partir del año 2007 es creciente, mientras que los otros países si decrecen en sus tasas. Estos dos países son quienes tienen un comportamiento distinto al resto del grupo, puesto que son los únicos que, si se analiza el valor de la productividad del año 2007, se puede observar que han disminuido su valor al año 2014, sin embargo, en sus tasas de crecimiento han aumentado a partir de ese año de referencia. Reino Unido, por ejemplo, su tendencia a recuperarse comienza luego del año 2007 (tasa de variación anual del -10,6%), pasando luego al año 2010 con un -4,3%.

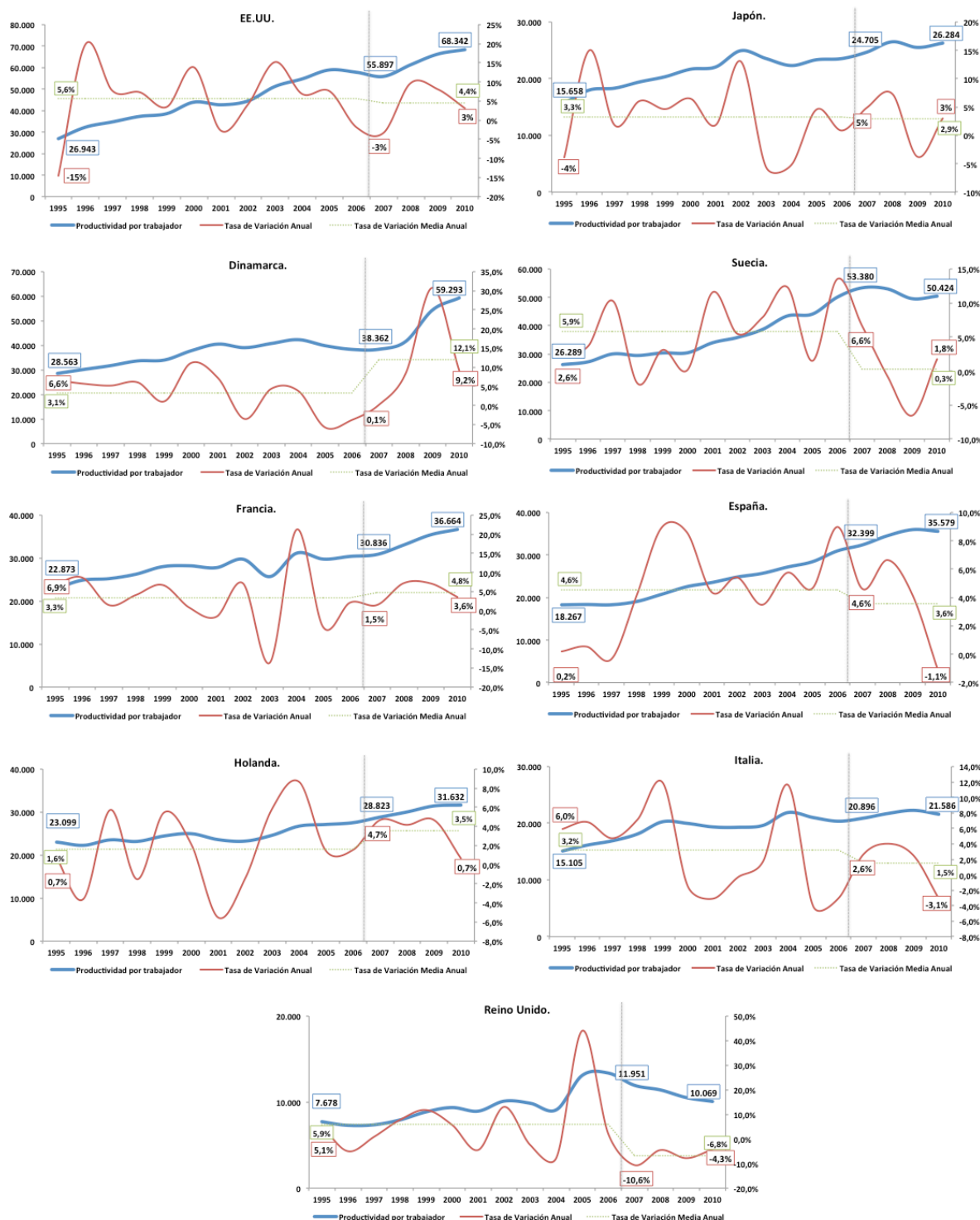
Por su parte Suecia, ha pasado de crecer el 6,6% en el año 2007 al 1,8% al 2014, luego de caer al -6,5% en el año 2009. Por su parte, España e Italia son quienes al final del periodo pasan de tener tasas positivas en el 2009 (4,1% y 2,5%), a caer en el año 2010 con tasas del -1,1% y -3,1%, respectivamente. Lo que indica que en este sector la productividad está cayendo significativamente.

Con respecto a América Latina, los resultados se pueden observar en el Gráfico 21. De igual manera, no se encuentra un patrón similar en estos países, es más, las variaciones son más pronunciadas que las que se tenía en los países europeos. Sin embargo, analizando las tasas de variación medias en ambos periodos, se puede analizar que solo Brasil, Perú y Bolivia incrementan sus tasas, y el resto de países decrecen durante todo el periodo. Estas tres economías mencionadas muestran un crecimiento importante en sus tasas medias, ya que Brasil pasa de 4,5% al 6,0%, Perú del 2,5% al 6,1% y Bolivia del 4,1% al 8,0%.

En esta región existen países que también les ha sucedido lo mismo que ha vivido Suecia y el Reino Unido. Venezuela y México, a partir del año 2007, ha disminuido el valor de la productividad por trabajador. El primer país tenía en ese año 4.926 dólares por trabajador y baja a tener 4.827 dólares por trabajador, mientras que el segundo país pasa de tener 3.958 a 3.629 dólares por trabajador.

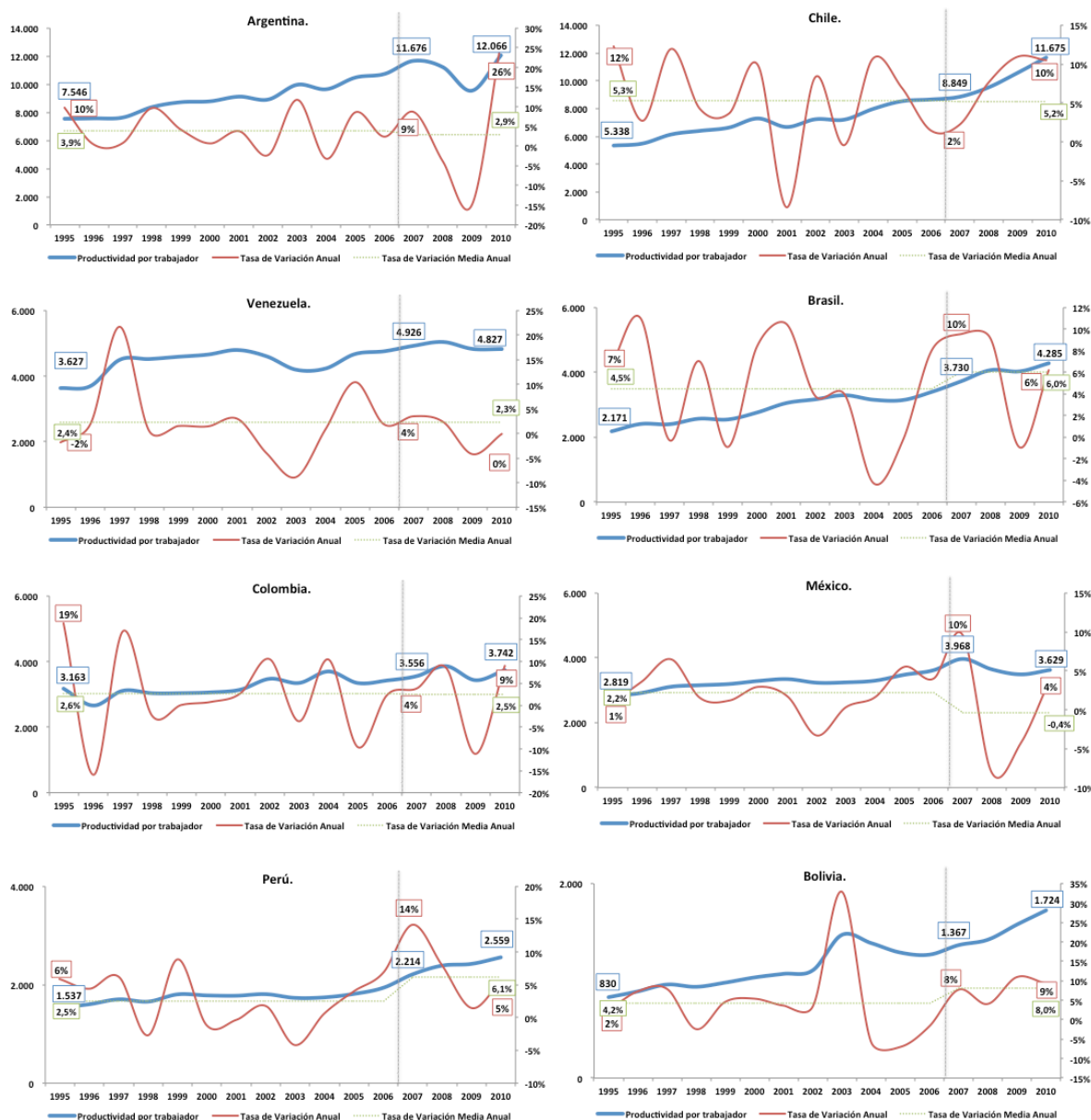
Por el contrario, hay que destacar las tasas de crecimiento positivas que muestran países como Argentina y Chile, siendo éstos los que mayores niveles de productividad laboral tienen en la región. Argentina, por ejemplo, llega a tener una tasa de variación positiva al 2010 del 26%, y Chile del 10%.

Gráfico 20: Evolución de Productividad del sector Agrícola para EE.UU., Japón y UE-15.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 21: Evolución de Productividad del sector Agrícola en América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

No ha existido gran relevancia en el proceso evolutivo de la productividad laboral en los países latinoamericanos y tampoco en el resto de países, puesto que los niveles a los que ha llegado al año 2010 son bajos.

Aún en este sector, EE.UU. es quien mayor nivel de productividad presenta y lo preocupante es que, para los países de América Latina, este sector es importante por su participación en el PIB. Además, dentro de esta región, los países que muestran mayor nivel de participación del PIB y del empleo en el sector agrícola son los menos productivos de la región, razón por la cual, existe un problema serio de aprovechamiento de los recursos para desarrollar la producción agrícola.

Hay que tomar en cuenta, que este sector a diferencia de los otros dos sectores, que más adelante se van a analizar, tienen shocks externos que influyen en su nivel de producción. Uno de los más relevantes son los fenómenos climatológicos que afecta directamente a los ciclos productivos de los productos agrícolas, puesto que existen años con mucha lluvia o mucha sequía y no permiten aprovechar al máximo la producción realizada o se malogre la misma. Hay que destacar que el impacto del clima se le puede tratar por la creación de invernaderos, pero el costo que representa, en muchos de los casos, son muy altos y no se pueden permitir las empresas realizar inversiones tan altas.

Otro punto a considerar dentro de este sector y, que, a su vez, se distingue con el resto de sectores es que se tiene al factor tierra como recurso fijo en donde en ese espacio se debe aprovechar al máximo la producción y los recursos que se necesitan para sacar productos de calidad. Muchos autores denotan que, al mantener un recurso fijo dentro de la función de producción, delimita la productividad de la actividad económica. Por lo que, en este sector, el factor tierra, ciertamente es una diferencia marcada entre los países y regiones que deben, de acuerdo a su situación geográfica, producir en los espacios que tienen y pueden. Sin embargo, en algunos países de Latinoamérica no solo es este factor, sino también el acceso al agua, al capital y a la tecnología. Con respecto a los productos agrícolas como tal, está claro que con el pasar del tiempo, la tierra se empeora y se debe tratar de mejor manera para que esto no suceda, o simplemente, esperar un periodo de tiempo para que se recupere. Esta situación, efectivamente influye en temas de productividad del sector, debido a que, si no se trata con buenas prácticas agrícolas, probablemente se tenga que esperar el tiempo necesario para volver a producir y eso conlleva, menor producción, empleo y horas de trabajo.

Otros problemas que tiene este sector en América Latina son los cuellos de botella que existen en los encadenamientos productivos, es decir, la ineficiencia que hay en cada eslabón de la cadena productiva agrícola. Estos cuellos de botella no solo no influyen en el aspecto de producción, distribución y comercialización de los productos, sino en las funciones de costos y salarios que representan y, que, a su vez, se trasladan al precio final, dejando como resultado precios altos (menos competitivos) tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

Se menciona esto, debido a que, si internamente los precios de la producción local son altos, los hogares y empresas importarán estos productos para sustituir su consumo, mientras que, en los mercados internacionales, sucederá lo mismo, es decir, que los países competidores ganarán más mercado al tener un producto de igual o más calidad con menor precio.

Finalmente, se había mencionado sobre el acceso o uso de tecnología en los procesos productivos como una falencia de este sector para los países de América Latina. Es importante destacar que el no contar con desarrollo tecnológico y más aún, la inclusión de procesos con más tecnología en el crecimiento del sector agrícola, influye directamente en los resultados de productividad de América Latina (y más si se compara con los países desarrollados). No se tiene aún un desarrollo tecnológico en la tradición productiva agrícola de la región que no permiten lograr eficiencia en la cantidad de mano de obra, de horas trabajadas y hasta de capital, puesto que se mantiene, en la mayoría de casos, procesos productivos de hace 10 o 20 años atrás.

El sector agrícola en América Latina, tiene problemas y falencias que se han acotado, sin embargo, es un sector al que, por su concepción, no tiene mayor valor agregado en la producción, a diferencia del sector industrial manufacturero y de servicios. En estos dos sectores se podrán visualizar con más énfasis las diferencias que existen en términos de desarrollo tecnológico empleados en sus funciones de producción y en la competitividad que tiene cada país en sus regiones.

2.3.2. Productividad del Sector Manufacturero.

El proceso de industrialización que ha vivido y sigue viviendo América Latina nace de un proceso que está vinculado a la sustitución de importaciones y a la política industrial de desarrollo local de cada país. Este proceso de industrialización es considerado el eje para el desarrollo de esta región. Para estos países, el sector industrial en su conjunto, depende de sobremanera, en la mayoría de casos, a la producción de hidrocarburos y minería, sin embargo, las actividades manufactureras son las determinan el desarrollo del sector, así como lo tienen, estructuralmente, las economías desarrolladas.

El sector industrial está directamente relacionado al comercio internacional, sea tanto por las exportaciones como en las importaciones. En este caso, América Latina se caracteriza por las grandes importaciones que han realizado de maquinaria y tecnología para la implementación en sus empresas, es decir, existe una dependencia en los mercados internacionales para importar bienes de capital que permitan mejorar sus funciones de producción.

Solo países como Brasil, México, Argentina y de a poco, Colombia y Perú, han desarrollado un cierto grado de empresas industriales de bienes de capital, principalmente, por la atracción de empresas multinacionales que han abierto sucursales en estos países. De manera general, se puede mencionar ejemplos en el mercado automotriz, de alimentos procesados, de textiles, entre otros.

Hay que tomar en cuenta, que la sustitución de importaciones o incrementos arancelarios para la protección de la industria nacional, en muchos de los casos, afecta la capacidad y la competitividad de la propia industria, debido a que las empresas no tienen incentivos de competencia y de desarrollar tecnología para mejorar sus procesos productivos y ser más productivos.

Este sector es el que más estudios se han realizado para la región y en la mayoría, la principal conclusión es que el nivel de productividad laboral de las actividades manufactureras todavía está, considerablemente, por debajo de los niveles de países referentes a nivel mundial. Sin embargo, a continuación, se observará de manera cuantitativa las diferencias que tienen, en términos de productividad, los países de América Latina con los otros países de estudio.

En la Tabla 23 se puede observar la comparación de la productividad por trabajador del sector manufactura entre los países de análisis en el año 2010. Al igual que en el sector agrícola, si se compara en un inicio con los valores de EE.UU., para que luego se lo realice para los referentes en cada región, que en este sector son: Suecia para los países europeos y Chile para los países latinoamericanos.

Analizando los valores regionales, se puede ver dos importantes resultados. El primero, es que, en este sector, Japón es ahora el país referente en comparación con todos los países, puesto que supera la puntuación que tiene la productividad de EE.UU., pero en este caso, no solo es Japón, sino también Suecia. Al tomar el valor 100 de EE.UU. como país de referencia, Japón y Suecia muestran calificaciones de 123% y 104%, respectivamente. El otro resultado importante, es que la media de la productividad laboral en este sector, tanto de los países europeos (en menor medida) como de los latinoamericanos (en mayor medida), están muy por debajo de los valores de Japón y EE.UU.

En lo que respecta a la productividad laboral en el sector manufacturero de los países europeos, como ya se mencionó, Suecia es el líder la región y del conjunto de países de estudio con un valor de 113.171 dólares por trabajador. En esta región, solo dos países (Suecia y Dinamarca) superan la media europea, mientras que el resto de países están por debajo de la misma. Es más, en términos de productividad, Chile está por encima de los valores que muestra Italia y el Reino Unido.

Una situación similar sucede en América Latina, ya que cuatro países (Chile, Argentina, Brasil y Venezuela) de los ocho países de estudio superan la media de esta región, aunque solamente Chile marca una diferencia superior de más del 40% del valor del segundo, que en este caso es Argentina. Es por ello, que al comparar con EE.UU. se puede observar que desde Argentina (que es el segundo país con mayor productividad) hasta Perú (que es el sexto país) no existe mucha diferencia en sus valores de productividad, ya que el indicador oscila entre 15 y 17%, lo que llevaría a pensar que todos países inmersos en ese intervalo (Argentina, Brasil, Venezuela, México y Perú) tienen un nivel de productividad, por un lado, bajo en comparación con EE.UU., pero por otro lado, similar en entre ellos.

Cabe destacar, que al comparar con los valores de Chile (siendo el líder de productividad laboral en el sector manufacturero), el nivel de productividad de estos países, apenas representan el 50% del valor de Chile, por lo que, este país, efectivamente, es un país que sobresale en la región y, que, a su vez, tiene niveles de productividad semejantes a algunos países europeos.

Tabla 23: Comparación de Productividad por trabajador del sector Manufactura, Año 2010.

Sector MANUFACTURA Año 2010						
Países	Valor Añadido Millones	Empleo	Productividad por trabajador (USD por empleados)		EE.UU. = 100	
EE.UU.	1.358.388	12,54	108.324		100	
Japón	1.121.101	8,45	132.744		123	
					EE.UU. = 100	Suecia = 100
Suecia	69.888	0,62	113.171	Media Países	104	100
Dinamarca	31.993	0,34	93.897	Europeos	87	83
Holanda	50.207	0,90	55.898	58.261	52	49
Francia	138.704	2,83	49.018		45	43
España	83.988	2,40	34.973		32	31
Italia	151.936	4,59	33.133		31	29
Reino Unido	85.056	3,07	27.736		26	25
					EE.UU. = 100	Chile = 100
Chile	22.764	0,68	33.475	Media Países	31	100
Argentina	39.182	2,10	18.684	América Latina	17	56
Brasil	208.829	12,18	17.152	16.749	16	51
Venezuela	18.215	1,06	17.147		16	51
México	128.914	7,76	16.618		15	50
Perú	19.007	1,18	16.108		15	48
Colombia	28.748	2,37	12.105		11	36
Bolivia	1.631	0,60	2.702		2	8

Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

En líneas generales, durante todo el periodo, no se pueda tener un patrón de comportamiento similar en la productividad laboral de los países europeos, EE.UU. y Japón (Gráfico 22); sin embargo, existen tres grupos a partir del 2007 que, aunque en diferentes medidas, han tenido un comportamiento semejante.

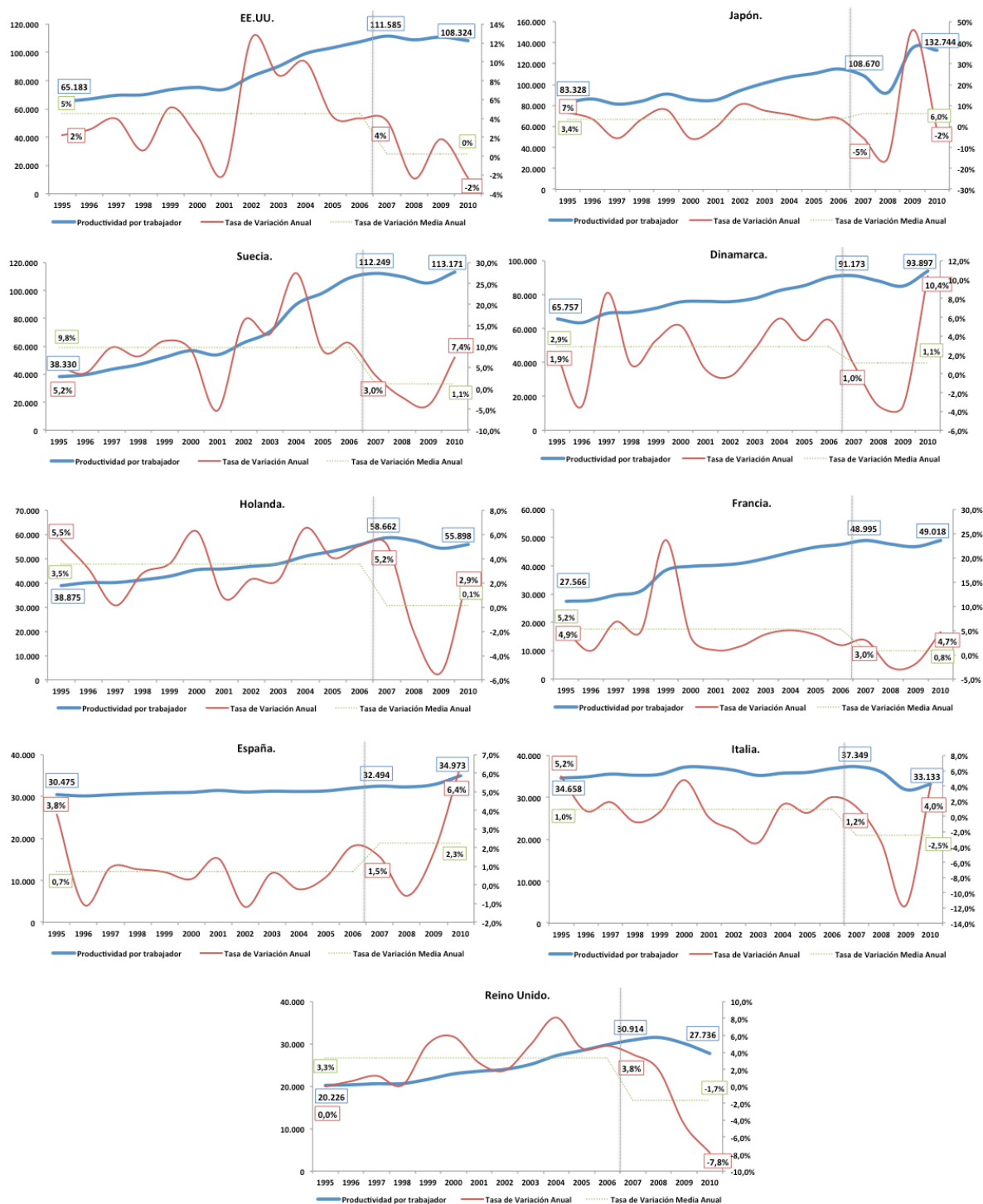
Estos grupos son: por una parte, EE.UU. y Japón; por otra parte, los países Suecia, Dinamarca, Holanda, Francia, España e Italia y finalmente, una distinta del Reino Unido. EE.UU. y Japón, coinciden en presentar un decrecimiento al -2% en el año 2010, aunque con una diferencia entre ambos países. EE.UU. luego de crecer al 4% en el 2007, termina cayendo al -2% en el 2010, sin mayor trascendencia entre esos años; por el contrario, Japón, en el año 2007 tenía una tasa del -5%, pero cae en el 2008 al -15% y lo sorprendente es que, en el año 2009, se recupera y crece al 46% y ya, en el último año cae al -2%. Llama la atención este comportamiento por el alto crecimiento que ha tenido este país en el año 2009. De igual manera, se denota que ambos países están por debajo de la media de crecimiento del último periodo (2007 – 2010) por las tasas de variación que tienen en el 2010.

Con respecto al segundo grupo, los países europeos tienen un patrón similar a partir del año 2007, el cual muestra una caída en los años 2008 y 2009, pero en cambio, todos muestran una recuperación, que en algunos casos es importante y en otros, es moderada. Por ejemplo, Suecia y Dinamarca presentan un crecimiento importante al año 2010, puesto llegan a tener tasas de variación del 7,4% y 10,4%, respectivamente. El resto de países presentan un crecimiento moderado en el año 2010, pero, el caso que vale destacar, es el de Italia, ya que ha caído en su productividad al -11,7% en el año 2009 y tiene una recuperación del 4% para el año 2010. Es así, que también como patrón de comportamiento similar, todas las economías europeas en el último año disponible están por encima de la media de crecimiento del último periodo.

En lo que se refiere a América Latina (Gráfico 23), existen algunas puntualizaciones que vale destacar. Existen tres países (Venezuela, México y Colombia) a pesar de mostrar una recuperación en el último año, son las únicas economías que disminuyen sus niveles de productividad a partir del año 2007. Venezuela pasa de 18.671 en el 2007 a tener 17.147 dólares por trabajador en el 2010, de la misma manera, México, de 17.212 a 16.618 dólares por trabajador en los mismos años y finalmente, Colombia, de 13.038 en el 2007 a 12.105 dólares por trabajador en el 2010.

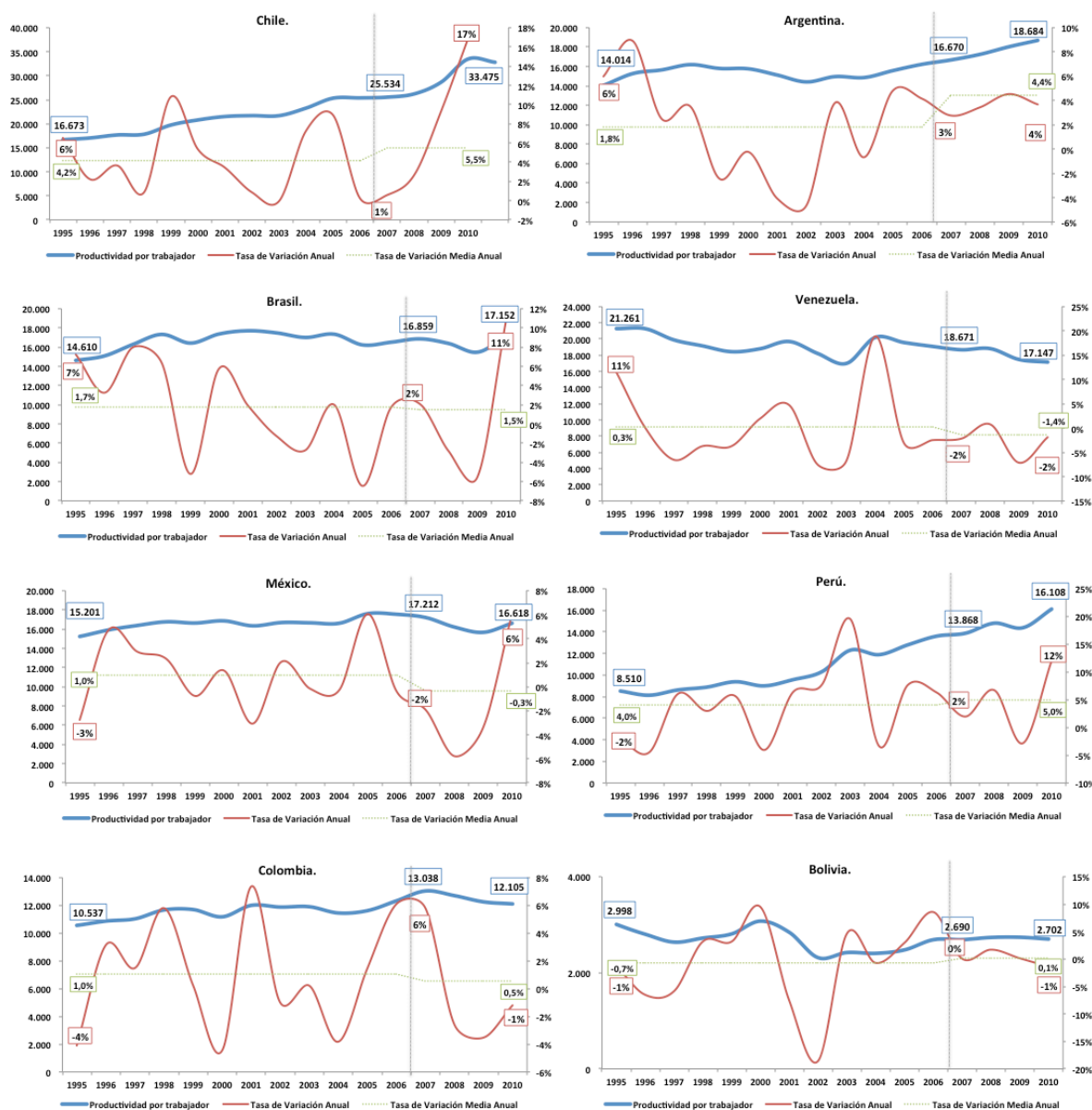
Otra situación en estos países, es que Brasil (11%), Chile (17%), el mismo México (6%) y Perú (12%) son las economías que muestran las más altas tasas de crecimiento en el último año de estudio. Aunque vale destacar el comportamiento de Brasil y México, porque ambos países tienen las tasas antes mencionadas, luego de caer a tasas del -6% en el 2009, en el caso de Brasil, y -6% en el 2008 en el caso de México. Argentina, por su parte, es la única economía que no ha presentado tasa de variación negativa en el crecimiento de la productividad en el último periodo, a diferencia de Colombia y Bolivia, que, en el año 2010, ambas están por debajo de la media de crecimiento y a su vez, muestran una tasa del -1%.

Gráfico 22: Evolución de Productividad del sector Manufactura en EE.UU., Japón y UE-15.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 23: Evolución de Productividad del sector Manufactura en América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Para América Latina, el comportamiento de la productividad del sector manufactura en Chile durante todo el periodo debe significar la referencia para el resto de economías, puesto que no ha habido ningún año en que la productividad no haya crecido y, es más, en los quince años de estudio, ha duplicado el valor de la productividad laboral en este sector, dando como resultado un país con niveles de productividad semejantes a algunos países desarrollados.

Sin embargo, la situación de Chile no es la situación común de los países de esta región, puesto que, en este sector, Chile ha invertido en el desarrollo tecnológico de sus industrias, dando como resultado altos niveles de productividad. El resto de países de América Latina aún deben invertir en infraestructura física y de capital, así como también, en el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías, con la finalidad de crecer en sus actividades económicas y ser más productivos. A la final, esta idea es la fundamental para poder alcanzar a ser economías más avanzadas.

Por otro lado, en estos países y en este sector industrial, al igual que en el de servicios, no solo depende de la infraestructura, maquinaria o de la nueva tecnología para lograr ser más productivos, sino también, del tipo y de la cantidad de profesionales que puedan manejar estos recursos. En ese sentido, la formación del personal influye directamente en el aprovechamiento de los recursos en estos sectores para hacer crecer la producción, en cantidad y en calidad.

Más allá de estas ideas, hay que mencionar que existe un aspecto positivo en América Latina, puesto que la tendencia del crecimiento de la productividad laboral en los países de esta región es positiva y creciente, por lo que, se puede indicar que luego de pasar grandes caídas en el periodo 2007 – 2009, existe una recuperación inmediata y significativa.

A la final, este sector es de suma importancia en la contribución del crecimiento del PIB de estas economías, y hay que tomar en cuenta, que, al ser economías en vías de desarrollo, la industrialización (más aún, el ser más productivos) de este sector, significa ir en el camino para lograr ser economías dedicadas al sector terciario o de servicios.

2.3.3. Productividad del Sector Servicios

Para poder analizar la productividad del sector servicios en América Latina y comparar con el resto de países, hay que denotar algunas puntualizaciones. Por ejemplo, en el sector servicios, el capital humano es un factor determinante en el nivel de productividad, mucho más que en el sector manufactura, puesto que este sector concentra más mano de obra para la comercialización de los mismos, sea a nivel local como internacional. Esto se toma en cuenta, debido a que, en economías desarrolladas, el sector servicios es, por un lado, quien más contribuye al crecimiento del PIB y, por otro lado, el sector que más concentra empleados con altos niveles de educación o cualificados.

Como se ha visto, para los países europeos, EE.UU. y Japón, en promedio, el sector servicios concentra más del 75% del PIB en el año 2014, mientras que para los países de América Latina llegan al 55%. De la misma manera, en términos de empleo, los países desarrollados de este análisis, agrupa al 75% del empleo, cuando en Latinoamérica asciende al 62%.

Vale acotar, que los servicios tienen una relación intrínseca con el sector industrial y agrícola, debido a que son insumos indispensables para el desarrollo de muchas actividades económicas, mediante la intermediación financiera, transporte, turismo, infraestructura, uso de las tecnologías de información, educación, salud, gestión pública, entre otras; por lo que, influyen directamente con el crecimiento económico y productividad del país. Está claro, que, en este sector, al considerar el uso intensivo de conocimiento, éste se convierte en un insumo estratégico para aumentar la productividad y competitividad de las empresas y a su vez, del país.

Efectivamente, al considerar la importancia del empleo dentro de este sector, la relación que tienen los costos de mano de obra o los salarios con el nivel de empleo y también, con el nivel educativo de los empleados, son factores determinantes que marcan la diferencia entre las economías desarrolladas con las que se encuentran en vías de desarrollo, en términos de productividad.

Es por ello, que en la Tabla 24 se puede observar el nivel de productividad laboral del sector servicios en el año 2010 de los países europeos, EE.UU., Japón y de los países latinoamericanos. En ese sector, al igual que en el agrícola, el país con mayor nivel de productividad es EE.UU. con un valor de 82.418 dólares por trabajador, quien le sigue de cerca y es el segundo país con mayor nivel de productividad de todos los países de estudio es Japón, con 76.314 dólares por trabajador, o en el indicador calculado 93%.

En la identificación de quiénes son los países líderes de cada región, se observa que al igual que en el sector industrial, Suecia y Dinamarca son los que mayor nivel de productividad laboral tienen dentro de los países europeos. Suecia es el líder de la región con un indicador de 73%, en comparación con el puntaje de EE.UU., le sigue Dinamarca con 72%, pero el resto de economías europeas están muy por debajo de estos valores. Es así, que Holanda y Francia, siendo los países que están después de los dos antes mencionados, coinciden en su puntuación de 39%, es decir, menos del 50% de los valores que muestran Suecia y Dinamarca. Esto se evidencia de la misma manera, con los países que se encuentran por encima y por debajo de la media de productividad europea.

En lo referente a América Latina sucede lo mismo que en Europa con respecto al líder, es decir, Chile al igual que en el sector industrial, es quien tiene mayor productividad laboral en el sector servicios de toda la región. En este sector no existe tanta diferencia como lo había en el sector industrial, puesto que México (17%) y Brasil (14%) no están muy alejados a los niveles de Chile (20%), si se toma en cuenta el valor referencial de EE.UU. y, aparte, son los países que superan la media de la región. La media de América Latina es tan baja debido al valor que tiene Bolivia como productividad laboral, ya que asciende a 2.296 dólares por trabajador (3% en comparación con el valor de EE.UU.).

Analizando las dos regiones, en términos de media de la productividad laboral, el valor que presenta América Latina es cuatro veces menor al que presentan los países europeos, denotando que, en este sector, aún debe crecer la productividad de Latinoamérica para lograr llegar a los niveles europeos.

Tabla 24: Comparación de Productividad por trabajador del sector Servicios, Año 2010.

Sector SERVICIOS Año 2010						
Países	Valor Añadido Millones	Empleo	Productividad por trabajador (USD por empleados)		EE.UU. = 100	
EE.UU.	10.008.433	121,44	82.418		100	
Japón	3.158.260	41,39	76.314		93	
					EE.UU. = 100	Suecia = 100
Suecia	195.955	3,24	60.489	Media Países	73	100
Dinamarca	123.126	2,07	59.496	Europeos	72	98
Holanda	222.111	6,84	32.462	36.557	39	54
Francia	623.632	19,34	32.248		39	53
Italia	433.731	16,95	25.592		31	42
España	340.158	13,32	25.544		31	42
Reino Unido	453.684	22,60	20.070		24	33
					EE.UU. = 100	Chile = 100
Chile	83.152	4,93	16.871	Media Países	20	100
México	418.937	29,49	14.205	América Latina	17	84
Brasil	733.307	63,30	11.585	9.291	14	69
Perú	68.079	7,97	8.547		10	51
Colombia	99.343	12,82	7.748		9	46
Venezuela	50.265	7,51	6.693		8	40
Argentina	81.188	12,71	6.388		8	38
Bolivia	5.977	2,60	2.296		3	14

Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Se desea conocer cómo han llegado los valores de productividad hasta el año 2010, por lo que en los Gráfico 24 y 25, se puede observar la evolución del crecimiento de la productividad en el sector servicios, tanto de los países desarrollados, como de los latinoamericanos. Efectivamente, en ese sector sucede un fenómeno que no ha pasado en los otros dos sectores, pues se mira que hay países que disminuyen su nivel de productividad a partir del año 2007.

EE.UU. es el primero país que se analiza y llama la atención que este país en el año 2007 tenía un valor de productividad laboral de 83.816 dólares por trabajador y en el año 2009 llega a su punto más alto de productividad (85.108 dólares por trabajador), pero lo preocupante es que en el año 2010 cae un -3% y pasa a tener un valor de 82.418 dólares por trabajador, es decir una puntuación más baja que la que tenía en los años 2006 y 2007. Además, este es el fenómeno que afecta a Suecia, Dinamarca, Holanda, Francia y el Reino Unido, por parte de Europa y a México, Venezuela y Bolivia en América Latina.

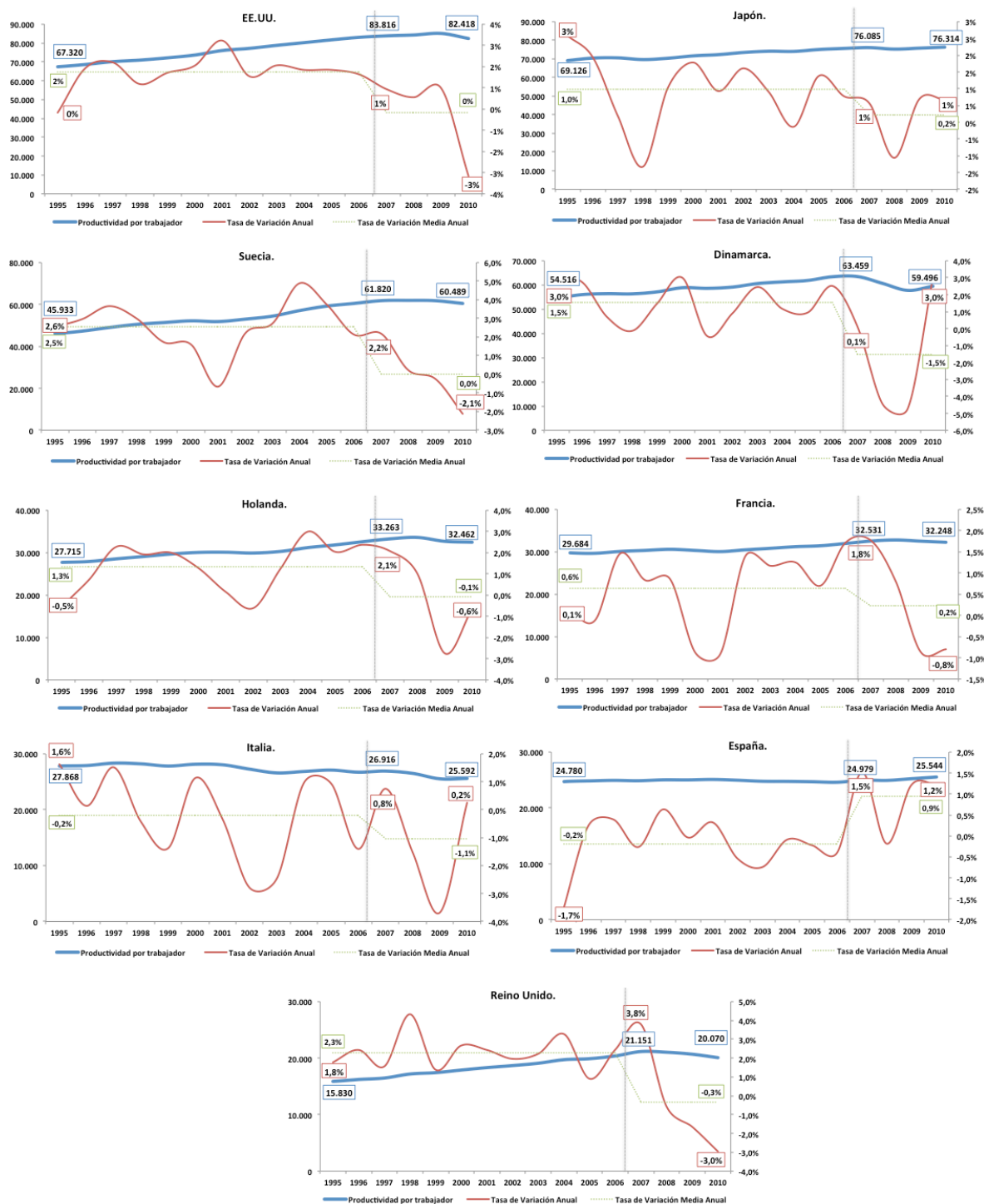
Justo se puede ver, que, para los países europeos antes mencionados, llegan a su punto más alto en los años 2006, 2007 o 2008, pero en los dos últimos años de disponibilidad de datos, caen sus tasas de variación considerablemente, debido a que en el 2010 tienen valores inferiores a los que se tenía en el año 2007. Por ejemplo, Suecia pasa de crecer al 2,2% en el 2007 a decrecer en el 2010 al -2,1%. De la misma manera, y en los mismos años, sucede con Holanda (del 2,1% al -0,6%), Francia (1,8% al -0,8%) y el Reino Unido (3,8% al -3%).

Japón, Dinamarca y España son las excepciones de este conjunto de países. Japón porque su productividad no ha tenido mayor variación en los últimos tres años y crece en el 2010 al 1%. Dinamarca, a pesar de que cae en su nivel de productividad, presenta una recuperación importante en el año 2010, ya que crece al 3%. Finalmente, España en este sector, está mostrando las tasas de variación más altas durante todo el periodo, puesto que en el 2007 crecía al 1,5% y en el 2010, aunque cayó al -0,2% en el 2008, ascendió al 1,2%. Pero estas tasas no han sido alcanzadas durante los años 1995 – 2010.

Por su parte, en América Latina también se tiene a los países de México, Venezuela y Bolivia que caen en su nivel de productividad a partir del año 2007. A México si se toman en cuenta los valores de la productividad, éstos pasan de 15.106 en el 2007 a 14.205 dólares por trabajador en el 2010, sin embargo, a este país le afectó la caída en el 2008 de -6%, pero a su vez, se ha recuperado en el último año creciendo al 5%. Venezuela si presenta el fenómeno similar que vivieron los países europeos. Este país creció el 2007 al 8%, pero en el 2010 presenta una tasa de variación del -4% y con una tendencia decreciente en los últimos tres años.

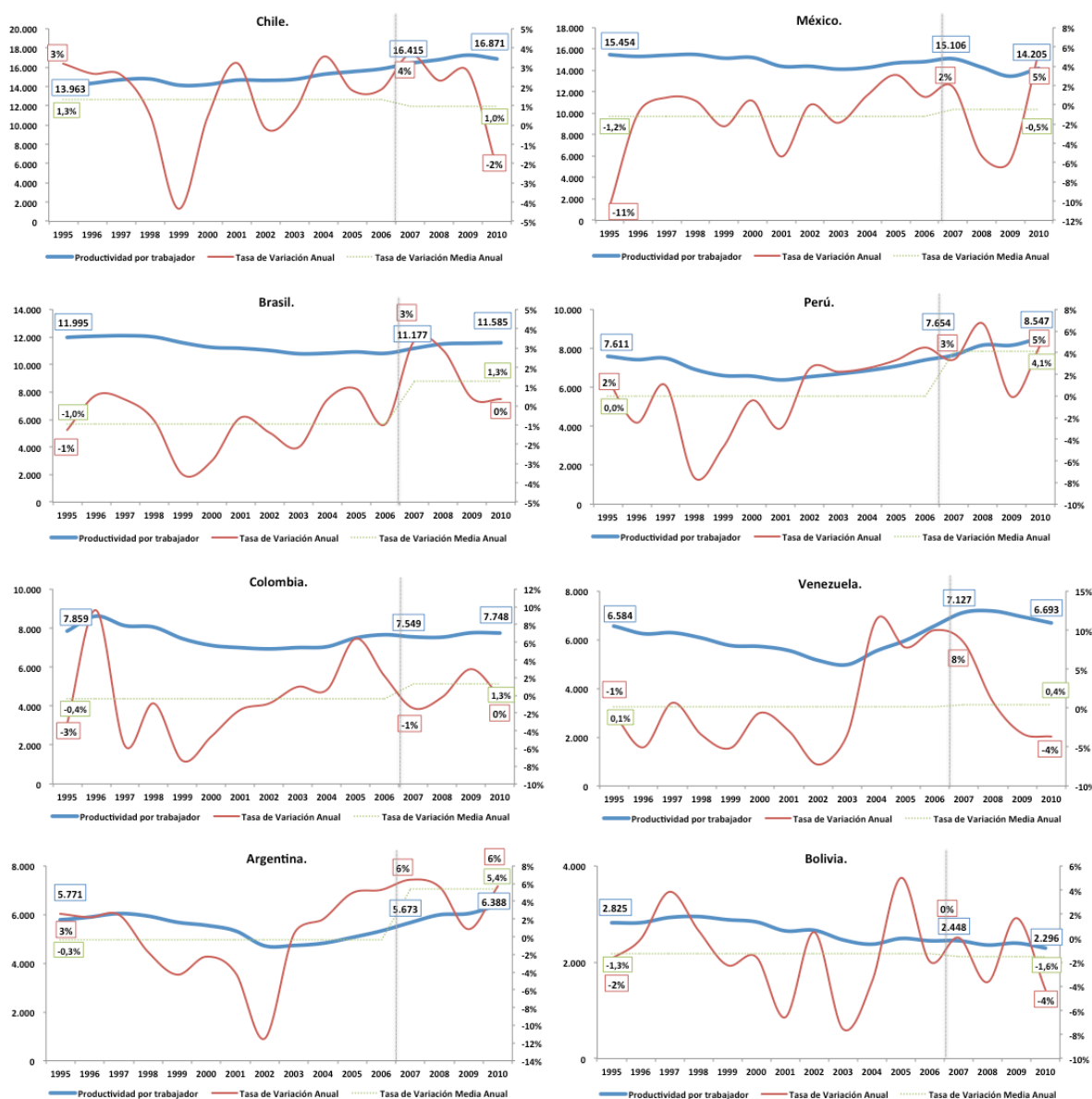
En cuanto al crecimiento de la productividad, los países de América Latina que tienen un comportamiento positivo y que llegan a crecer en el último año significativamente son Perú y Argentina con tasas del 5% y 6%, respectivamente. Lo que es preocupante es la tendencia que presenta los dos países referentes del sector, que son Chile y Brasil. Ambos países, aunque crecen en su nivel de productividad, la tendencia es decreciente a partir del año 2007.

Gráfico 24: Evolución de Productividad del sector Servicios en EE.UU., Japón y UE-15.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 25: Evolución de Productividad del sector Servicios en América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *GGDC 10 Sector Database*, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

Al ser el sector servicios el dinamizador de las economías y a la vez, quien concentra mayor cantidad de empleo, es preocupante tener el comportamiento que se ha visto, porque lo que determina este fenómeno es que este sector ha sido el que más impacto ha tenido luego de la crisis mundial y que es el único sector dentro de las economías que ha disminuido su valor de productividad en algunos países de análisis.

Con respecto a América Latina, es importante acotar una diferencia que marca el comportamiento del sector servicios a través del empleo. El nivel de informalidad en esta región es muy alto y esto conlleva algunos problemas no solo en el sector servicios sino en todas las actividades económicas. Primero, hay que considerar que la informalidad es una estrategia de sobrevivencia o una oportunidad de trabajo no registrado en estos países derivado por los niveles de pobreza y los bajos ingresos de las familias. Es así, que Tokman (2011) muestra que la economía informal en Latinoamérica concentra aproximadamente el 64% del empleo urbano. Este es un factor determinante para estos países por algunas razones, pero a continuación se describen dos. La primera, porque no se puede tener el registro del número de informales que se dedican a actividades económicas oficiales y segundo, como producto de lo anterior, no se conoce cuánto contribuyen en la economía del país en la dedicación de la actividad económica y en el número de trabajadores informales dentro de ella. Adicional a esto, como se acaba de mencionar, el registro de la información es indispensable para poder conocer el desarrollo de los sectores económicos en América Latina, puesto que, al no contar con datos oficiales, limita la investigación sectorial en términos de productividad.

Finalmente, otro de los puntos a considerar dentro del sector servicios para América Latina es la innovación e incorporación de nuevas tecnologías de información a las cadenas productivas de las empresas. Hay que mencionar, que, en comparación con los países desarrollados, esta región tiene una implementación lenta, pero a la final, el mundo está presionando a la consolidación de estas nuevas actividades económicas y esto, conlleva dos situaciones que hay que tomar en cuenta. La primera, es que existen servicios que aún no están regularizados legalmente y que a nivel mundial están creciendo a gran velocidad, y lo segundo, que está relacionado a lo primero, es que, en estos países para la aprobación de leyes y normativas, las instituciones correspondientes se demoran mucho tiempo y es aquí, donde estas instituciones y las funciones del Estado deben estar al día de la evolución de los servicios para apoyar al desarrollo de estas actividades.

Es evidente que los países en vías de desarrollo deben estar pendientes de cómo evoluciona el mundo, no solo en la innovación y desarrollo de nuevas tecnologías que producen los países desarrollados, sino también en qué estrategias tienen estos países para seguir siendo productivos y competitivos a nivel nacional e internacional, teniendo en cuenta la especialización que tienen.

Es así, que todo este análisis realizado permite identificar las diferencias que existen tanto entre las regiones como también, entre los países de estudio. Está claro que son economías distintas, pero justamente el objetivo de haber tomado ese conjunto de países ha sido el evaluar en qué situación se encuentra América Latina en comparación con los referentes a nivel mundial en productividad.

Por lo que, las diferencias encontradas no solo son a través de la estructura económica, composición sectorial, niveles de desigualdad, mercado laboral, entre otras; sino que de igual manera se ha podido constatar la gran brecha que tienen los países de América Latina con los países desarrollados, en términos de productividad. En efecto, algunas consideraciones puntuales se derivan de los aspectos antes mencionados.

Con respecto a la estructura del mercado laboral en América Latina, aunque no se tiene mayor diferencia con el porcentaje de personas en la edad de trabajar respecto a la que muestra Europa, el crecimiento del empleo si es distinto entre estas regiones, puesto que para la región latinoamericana es superior durante todo el periodo. Esto implica que está creciendo las plazas de trabajo o en su defecto, regularizando mucho el trabajo informal.

Cabe mencionar, que el nivel de informalidad y de subempleo en esta región es sumamente importante al momento de categorizar el empleo. Por otro lado, analizando la concentración de empleo, ésta tiene una relación directa con la especialidad sectorial de las economías. Como era de esperarse, América Latina tiene mayor participación de su empleo en el sector agrícola e industrial, mientras que las economías desarrolladas lo tienen en el sector servicios.

En este punto, es difícil considerar que se esté procediendo a la tercerización de las economías (en producción y en empleo) en América Latina, puesto que su especialización productiva muestra que estos países tienen una dependencia económica en la producción y exportación de productos como el petróleo o la minería, sin dejar de lado, que la mayoría de estas naciones se dedican a la producción de productos primarios. Razón por la cual, los trabajadores se concentran en las actividades económicas correspondientes a la agricultura y a la industria. No se logra entender la importancia de desarrollar al sector servicios para tener a este sector agregado de valor, como fuente de crecimiento económico en estas economías.

Hay que destacar, que la situación de crecimiento económico en América Latina durante todo el periodo es alentadora debido a que, sus tasas de variación han sido positivas, aunque se haya vivido una crisis económica mundial. Sin embargo, como se ha visto, se tiene crecimientos positivos, tanto en la economía como en el nivel de empleo, pero, por el contrario, los niveles de productividad de la región están muy por debajo de los niveles de los países desarrollados.

Lo que indica que, existen problemas internos en cada nación que se repercuten en los resultados de productividad, puesto que probablemente el aprovechamiento del factor empleo, capital o las nuevas tecnologías no resultan aún, efectivos y eficientes, en los procesos productivos de los países.

Cabe indicar, que luego de comparar los resultados de productividad por país se ha notado estas diferencias, pero se han acentuado de mayor manera al momento de analizar la productividad por sector económico.

Una diferencia que puede marcar sustancialmente el comportamiento de la productividad es el incentivo a la investigación y desarrollo y el uso de las nuevas tecnologías. En esto, no es comparable la preocupación que tiene Europa y EE.UU. para cada año aumentar o mantener su gasto en I+D, ya que han tenido grandes resultados de innovación en productos y por ende, han ganado participación en las exportaciones a nivel mundial.

Otro de los puntos distintos, es que América Latina tiene el mayor número de horas trabajadas en comparación con el resto de naciones, pero, aun así, los niveles de productividad son los más bajos de todo el conjunto de países. Se debe entender que no necesariamente, mientras más se trabaja, un país es más productivo, sino lo que se debería buscar es que, con un mínimo número de horas trabajadas se obtenga mejor y mayor producción.

Efectivamente, si se analiza tanto con corte transversal a un año como históricamente, los niveles de productividad que tiene América Latina, sea por trabajador o por hora trabajada, no alcanzan ni el 50% del nivel de productividad que presenta EE.UU., UE-15 y Japón. Con este punto, como el principal resultado de este análisis, se evidencia que a priori, se puede afirmar, que, aun teniendo crecimiento económico y del empleo, esto no ayuda a América Latina para que pueda aprovechar de mejor manera los otros factores productivos.

Dentro del análisis de la productividad sectorial de América Latina, existen algunos puntos a considerar. El principal punto, que a la final es derivado del resultado a nivel de países, es que no importa el sector que se estudie, la productividad laboral en cada uno de ellos está muy por debajo de los niveles presentados por los países desarrollados. Existe la excepción en el sector manufactura, en donde Chile ha llegado a tener valores similares a los que tiene Italia y el Reino Unido. Otro de los puntos a considerar y alentador para esta región, es que en la mayoría de países la tendencia de crecimiento de la productividad es positiva y creciente en los últimos años, lo que indica, que, aunque es lento el ciclo de crecimiento de esta región, está en aumento su nivel de productividad.

Lo que si vale destacar, es que la composición sectorial y por ende, el nivel de productividad en cada sector determina las estrategias de las naciones para ser competitivos en los mercados internacionales y aumentar su nivel de exportaciones (Bastourre, Espora y Casanova, 2011 y López, 1999). Es más, como se ha mencionado, las cuotas comerciales de las economías tiene una relación con el crecimiento de la productividad, ya que los países para buscar ganar mayor participación de mercado a nivel internacional tienen la opción de aprovechar de mejor manera sus insumos (a partir de la especialización productiva de cada país) o también tienen como opción el disminuir los costos internos de producción para vender sus productos a menor precio (Maroto y Cuadrado-Roura, 2014; Astorga, 2010 y BID, 2001).

Es importante analizar la relación que existe entre la productividad, el manejo del tipo de cambio, los costos laborales de los países y la participación de las exportaciones debido a que desde los años noventa, se ha considerado a la productividad como un factor de crecimiento para analizar la competitividad internacional de las economías. Por lo tanto, la idea central del siguiente capítulo es analizar qué estrategias tienen los países de América Latina para ganar mayor participación de mercado a nivel internacional, si por el incremento o la disminución de sus costos laborales unitarios, es decir, si se comprueba o no, la paradoja de Kaldor.

Es por eso, que en el siguiente capítulo se deberá conocer la especialización productiva de las exportaciones de los países de América Latina, así como también, si los países tienen concentradas o no las exportaciones, debido a la influencia de la demanda externa para poder crecer las mismas. De igual manera, se mostrará el análisis de la evolución del tipo de cambio real, de los salarios medios nominales y de las cuotas de mercado a nivel internacional. Una vez analizado estos insumos, se planteará el modelo econométrico donde se estudie la relación que existe entre la productividad, los costos laborales y la competitividad internacional de los países de América Latina.

Capítulo III: Productividad y Competitividad de países de América Latina.

Objetivo: Estudiar el efecto que tiene la productividad y otros factores como los costos laborales y el tipo de cambio con la competitividad internacional de los países de América Latina, medido en las cuotas de mercado de las exportaciones a la región. Comprobar si se cumple o no, la Paradoja de Kaldor como estrategia de los países de América Latina para incrementar las cuotas comerciales en los mercados internacionales por medio del aumento de los costos laborales.

Metodología: Descripción de la especialización productiva de las exportaciones de los países de América Latina. Análisis de los niveles de concentración de las exportaciones de productos y de países de destino con los índices C_4 , C_8 y HHI . Revisión de la evolución del tipo de cambio y los salarios medios. Construcción del Tipo de Cambio Real basado en los Costos Laborales Unitario. Modelo econométrico entre las cuotas comerciales de las exportaciones de los países de América Latina y la variable construida.

Introducción: Relación entre la Productividad y Competitividad.

La productividad y la competitividad son dos características fundamentales para estudiar el comportamiento de las economías, puesto que los países buscan incrementar sus exportaciones y la ampliación de los mercados a nivel internacional (Ubfal, 2004). La evidencia empírica demuestra que la productividad tiene un impacto directo y significativo en el comportamiento de la competitividad internacional de los países y, que a su vez, incide en el desarrollo económico de las naciones (Moreno, 2012; Boggio, 2011; Echavarría, Arbeláez y Rosales, 2006, Minondo, 2002 y Novella, 2001).

La competitividad tiene varios aspectos que inciden en su comportamiento, pero generalmente, se debe considerar a la estructura de empleo, la especialización productiva, las políticas cambiarias, los costos laborales y la productividad como tal, como factores que influyen en la estrategia de los países por ganar mayor participación de las exportaciones en los mercados internacionales (Maroto y Cuadrado-Roura, 2014; Faúndez, 2011; López, Ramos y Torres, 2009; Tokman y Martínez, 1999 y Hernando y Vallés, 1993).

La estructura de empleo se basa en que, si se cuenta con altos niveles de informalidad o los salarios medios de las actividades productivas son bajos, se reflejará en costos laborales menores, por lo que, se podría vender más, pero no porque el producto haya mejorado sino por la reducción en los precios de intercambio. En la misma línea sucede con las políticas cambiarias y el manejo del tipo de cambios, puesto que, si la moneda es débil, los precios relativos serán más baratos y con ello los países podrían vender más en los mercados internacionales.

Lo que sí, vale detallar, que el incentivo de vender más, depende directamente de la especialización productiva de los países, los acuerdos comerciales y la concentración de las exportaciones a los socios comerciales. Por lo que, el objetivo de los países debería ser tener resultados de competitividad internacional en función de incrementos en la productividad de los factores o si están logrando ganar más mercados por un aumento o una disminución de los costos laborales.

Esta sección se compone de dos grandes apartados. En el primer apartado, se detallará la especialización productiva de las exportaciones de cada país, mostrando el ranking de los 10 principales socios comerciales y de los 10 principales productos de exportación en tres específicos años: 1995, 2007 y 2014, con la finalidad de analizar posibles cambios en la composición de las exportaciones. De igual manera, se mostrará el grado de apertura de las economías, el nivel de concentración de las exportaciones por país y por producto y cómo ha evolucionado las participaciones dentro del mercado mundial y de América Latina durante el periodo 1995 - 2014.

En el segundo apartado, se mostrará cómo ha variado el tipo de cambio real efectivo, así como también, de los salarios medios nominales de cada una de las economías. Luego de ello, se planteará un modelo de regresión lineal para el periodo 1995 – 2014 de los países de América Latina, donde se estudiará la relación de las cuotas de las exportaciones de cada país a la región (como variable dependiente), y los tipos de cambios reales basados en los costos laborales unitarios (como variable explicativa), con el fin de conocer si el crecimiento de la participación de las exportaciones de estos países se basan por los aumentos o reducción de los costos laborales o por la devaluación del tipo de cambio o por otros factores.

A nivel mundial, son escasos los estudios centrados en la productividad de América Latina, en comparación con los estudios en países desarrollados, no solo por un tema de disponibilidad de información, sino también, por la importancia que dan a cuantificar cuánto y cómo contribuye la productividad en el crecimiento de dichos países. Sin embargo, el primer tema nombrado si es un limitante para poder realizar investigaciones con mayor profundidad, puesto que no existe, por el momento, bases de datos unificadas y comparables para los países de América Latina y para poder realizar investigaciones de estos países se debe asumir las distinciones que existen entre la información por cada país.

Cho y Moon (2005) señalan que para realizar estudios comparativos en cuanto a competitividad se deben considerar países con similar estructura y escala económica para no tener resultados sesgados. Es por eso, que la delimitación del grupo de países de América Latina que entran al análisis, ha dependido de que sean países de la misma región, pero lo más importante ha sido en función de la información disponible referente a los salarios medios nominales. En ese sentido, los países de estudio son: Brasil, Chile, México, Argentina, Colombia, Perú y Bolivia. Por lo que, para el desarrollo de este apartado, se tomará como base de datos de comercio exterior al *World Integrated Trade Solution (WITS)* del Banco Mundial y de esta misma institución se utilizará el tipo de cambio real. Para la información de salarios medios nominales de los países se ha realizado la búsqueda de información en las fuentes oficiales de estadísticas de cada uno de los países. En el desarrollo del apartado se describirá cada variable y las consideraciones de cada país.

3.1. Competitividad Internacional: Definición y factores.

Tradicionalmente, el pensamiento económico indicaba que un país era más competitivo a nivel mundial en función de la cantidad de recursos que disponía, pero esta idea ha ido cambiando y actualmente, la evidencia empírica muestra que no sirve de nada tener abundancia de recursos, si no son empleados de manera eficiente, es decir, si el país no presenta altos niveles de productividad, difícilmente podrá competir en los mercados extranjeros por más que tenga una gran cantidad de recursos. América Latina, es el mejor ejemplo de aquello, puesto que, cada país de la región muestra varios y diversos recursos para poder explotarlos, pero lamentablemente, no se ha implementado, en sus procesos productivos, el desarrollo tecnológico o las maneras eficientes de hacer las cosas, dando como resultado, una región con baja productividad y con problemas estructurales que no le permiten despegar en el crecimiento económico.

Asimismo, vale acotar que las estructuras económicas y el patrón de especialización de exportación influyen directamente en las ventajas competitivas que tienen los países y es ahí, donde se asocian los términos de productividad y competitividad, puesto que juegan un rol importante para los países en vías de desarrollo y su crecimiento económico (Mortimore, Vergara y Katz, 2001).

Al igual que la productividad, la competitividad tienen un sinnúmero de definiciones e interpretaciones tanto a nivel empresarial, sectorial como a nivel país. Sin tomar en cuenta, las distinciones que existiría en cada punto de estudio (empresa, sector económico o país), muchos autores hablan de la competitividad desde dos puntos de vista, lo macroeconómico y lo microeconómico (Moreno, 2012 y Amar, Pastran y Villafane, 2004).

Desde la macroeconomía, algunos autores describen que la competitividad es una capacidad de una industria, sector o nación de producir y exportar sus productos en la economía internacional teniendo como referencia otros países que son su competencia, con la finalidad de mejorar los niveles de vida, aumentar la riqueza y el desarrollo de la nación (Maroto y Cuadrado-Roura, 2014; Cho y Moon, 2005; Reinert, 1995). Sin embargo, otros autores además de conceptualizar así a la competitividad, agregan que la competitividad de un país agrupa la competitividad de todas las empresas que componen la estructura productiva y que adicionalmente, depende de los factores, instituciones y políticas que inciden en el comportamiento de las empresas. En ese sentido, se debe tomar en cuenta aspectos como la política macroeconómica, la estabilidad de precios, el manejo del tipo de cambio, los acuerdos comerciales, entre otras (Peña-Vinces y Triguero, 2011; Ubfal, 2004; Lucángeli, 2002 y Rosales, 1994).

En la perspectiva microeconómica, la competitividad de una empresa es la capacidad de producir más bienes y servicios con ventajas competitivas para obtener mejores rendimientos sobre los competidores, tanto en mercados nacionales como en los mercados extranjeros. Se describe a las ventajas competitivas debido a que, en función de los recursos que tienen las empresas, deben aprovechar de tal manera, que se especialicen, diferencien los productos y puedan ganar más mercados (Serrano, L., 2012; Peña-Vinces y Triguero, 2011 y Sarmiento, 2008). Al final lo que buscan las empresas es poder vender más sus productos e incrementar su cuota de mercado, situación que sería similar desde la visión de país con el aumento de la participación de las exportaciones en los mercados internacionales (Serrano, L., 2012 y Ubfal, 2004).

En definitiva, ambas perspectivas coinciden en que la participación de ventas o de exportaciones en mercados internacionales reflejan una medida de competitividad y que la especialización productiva de los productos, las ventajas competitivas y todos los factores que influyen en el comportamiento de las empresas afectan al resultado de la competitividad agregada de un país.

Dentro de la influencia que tienen las empresas y los sectores, se debe especificar a las políticas del gobierno como factores positivos o negativos en la competitividad (Peña-Vinces y Triguero, 2011). Los gobiernos determinan el entorno socioeconómico y definen, mediante el marco legal, los costos laborales mínimos que deben tener las empresas con sus trabajadores, sea en términos remuneración como en seguridad social, pero en varias ocasiones también afectan con normativa específica para el desarrollo de algunas actividades económicas.

Efectivamente, se debe entender que la competitividad no solo abarca cuestiones de costos y precios, sino también, de aspectos relacionados con la intervención del Estado por medio de política pública y comercial (Amar, Pastran y Villafane, 2004). La influencia en la inversión en investigación y desarrollo, el marco regulatorio para los negocios, la normativa laboral, el crecimiento del PIB, los acuerdos comerciales, la estabilidad del tipo de cambio, el manejo de recursos naturales, los sistemas de educación, entre otras, son factores que pueden ser externalidades positivas como negativas a las empresas (Moreno, 2012; Cho y Moon, 2005 y Rosales, 1994).

El tipo de cambio es un factor estratégico multidimensional, ya que, aparte de afectar a los precios internos y externos de un país, y por ende a las exportaciones, también influyen en el comportamiento de los salarios y de los costos laborales como tal (Bresser-Pereira, 2009). Además, hay que considerar que el factor trabajo, generalmente, es el mayor costo dentro de la función de producción para los países de América Latina. En ese sentido, se tomará en cuenta como principales factores de la competitividad, al tipo de cambio y a los costos laborales de los países, puesto que al manejar estas variables resultan ser opciones para poder ganar o perder competitividad.

Al momento que los gobiernos deciden devaluar la moneda, los precios externos tienden a ser más bajos y puede dar como resultado que pueden exportar más, debido a la disminución de los precios relativos de los productos con otros países y al aumento de la demanda externa (Novella, 2001; Ubfal, 2004). Sin embargo, esta herramienta de política pública también disminuye el poder adquisitivo (por el efecto inflacionario) y el nivel de vida del país, así como también, no permite generar la necesidad de innovación y de mejorar tecnológicamente los productos de exportación (Moreno, 2012 y Frenkel, 2008).

El efecto de las devaluaciones del tipo de cambio de los países y el crecimiento de comercio internacional nace del estudio de Kaldor (1978), donde encontró el efecto de las devaluaciones monetarias sobre la competitividad del sector de manufactura y comprobó que existía una paradoja. La “*Paradoja de Kaldor*” consiste en que el aumento de las exportaciones está vinculado con una subida, en muchos casos mayor, de los costos de producción. Es decir, que no solo la reducción de los costos de producción influye en el crecimiento del comercio exterior, sino también con el propio aumento de los mismos.

Además, como ya se ha mencionado antes, deja especificado, que la competitividad no solo abarca aspectos relacionados con los costos y precios, sino también otros tipos de factores, como son las devaluaciones, la estructura del empleo, la especialización productiva, el desarrollo tecnológico, el entorno socioeconómico, la estabilidad política, entre otros.

Lo que sí, la literatura económica señala que el contar con una estabilidad en el tipo de cambio y más en economías en vías de desarrollo, podría mejorar sensiblemente el comportamiento de las empresas con respecto a los costos laborales, pero también, en la decisión de invertir en innovación y desarrollo tecnológico para los procesos de producción, ya que ayudarían a mejorar la calidad y la cantidad de productos de exportación. Por tanto, queda en evidencia que el tipo de cambio real juega un rol importante en los costos laborales y en el nivel de competitividad de la empresa, sector o país con los mercados internacionales. (Bastourre, Espora y Casanova, 2011 y Bresser-Pereira, 2009).

Hay que mencionar, que el precio de la mano de obra no constituye el único factor para determinar la competitividad (BID, 2001). Sin embargo, la mayoría de estudios económicos se basan en el análisis de esta variable, debido a que el mayor peso de los costos totales en economías en vías de desarrollo es el costo laboral, pero también porque es una variable que permiten comparar y diferenciar entre los países (Cho y Moon, 2005).

En ese sentido, se define a los costos laborales como la representación del costo de la mano de obra necesaria para la producción (Bureau of Labor Statistics, 2014). Con ello, se había mencionado, que la reducción del costo de mano de obra puede generar un aumento en la competitividad, pero hay que considerar dos posibles efectos. El primero, es que se puede reducir el costo de mano de obra cuando se incluye la tecnología para reemplazar dicho gasto y para mejorar el proceso productivo, por lo que, en este punto se incrementaría el nivel de productividad y competitividad.

El segundo punto es lo que usualmente pasa en economías en vías de desarrollo, donde la reducción de los costos laborales se debe a la evasión en el cumplimiento de la ley (tributos y seguridad social), pero vinculado, a la contratación informal de los trabajadores con la finalidad de no registrar y no pagar la contribución de una proporción del trabajo empleado para dicha producción (Tokman y Martínez, 1999).

Es así, que, en términos generales, la competitividad internacional abarca, entre otros factores, a la estructura productiva, apertura comercial, tipo de cambio y rentabilidad de las empresas. Por lo que, al momento de hablar sobre productividad y rentabilidad, la idea central se basa en que la competitividad de las empresas o países se relacionan directamente con los costos de producción. En ese sentido, autores como Maroto y Cuadrado-Roura (2014) agrupan la influencia tanto del tipo de cambio como de los costos laborales en una sola variable. Esta variable corresponde al tipo de cambio real basado en los costos laborales unitarios, puesto que esta variable refleja una medida de competitividad de los países, que permite evaluar su incidencia con la rentabilidad de las cuotas de mercado que tienen los países en mercados internacionales.

Por lo que, a continuación, se realizará el análisis de la especialización productiva de los países de América Latina, su nivel de concentración de las exportaciones, tanto por producto como por países de destino, y la evolución de las cuotas de mercado en el periodo 1995 – 2014. Una vez que se haya conocido la situación histórica de la competitividad internacional de la región, se construirá el modelo entre las cuotas de mercado de los países de América Latina y el tipo de cambio real basado en los costos laborales unitarios, con la finalidad de evaluar la estrategia de los países en el comercio internacional, es decir, la decisión de aumentar los costos para incrementar el nivel de competitividad o si la reducción de los mismos para lograr aumentar las cuotas de mercado.

3.2. Análisis de la Competitividad Internacional y su Especialización

La diversidad de las economías en América Latina y las distintas composiciones sectoriales, no permiten visualizar un patrón claro de especialidad productiva para el comercio internacional, sin embargo, la especialización comercial juega un papel fundamental en el crecimiento económico (Minondo, 2011). Es así, que existen países en esta región que dependen estrictamente de un producto para sus exportaciones. Por ejemplo, México depende del petróleo, Argentina de la agroindustria, Chile de la minería y el resto de países de productos primarios. Vale indicar que, de a poco, esta región está intentando diversificar los productos derivados de los recursos naturales para poder dedicarse a actividades de manufacturas y servicios (López, Ramos y Torres, 2009).

El peso que tienen las economías en desarrollo con respecto al comercio mundial es importante y significativo, debido a que para el año 2014, el comercio de mercancías de esta región representó el 41% del comercio mundial, mientras que dentro del comercio de servicios fue del 34%. La Organización Mundial de Comercio (2015) indica que, por una parte, no ha existido un crecimiento medio sostenido de las exportaciones e importaciones mundiales, pero, por otro lado, que, en los países de desarrollo, han existido cambios estructurales en el comercio exterior en las últimas décadas.

En este sentido, es imprescindible conocer la estructura comercial de los países de América Latina y ver si su composición de productos y países de exportación ha cambiado en el periodo 1995 - 2014. Para ello, se describirá por cada país, tres tipos de análisis: a) la evolución de las exportaciones totales, b) la estructura de las exportaciones con los 10 principales países de destino y 10 productos de exportación, adicionalmente, se mostrarán los indicadores de concentración sobre productos y países y c) la evolución del grado de apertura de las economías y de la participación de las exportaciones con respecto al mercado mundial y al mercado de América Latina.

La información para realizar lo antes mencionado, se ha tomado del programa informático creado por el Banco Mundial, en conjunto, con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), denominada *World Integrated Trade Solution* (WITS). De este programa se toma las estadísticas de exportaciones de bienes y servicios totales de los países, medido en millones de USD a precios constantes de 2005. Sin embargo, para la determinación de los socios comerciales y para el patrón de especialización se toma las estadísticas de la base de datos de *COMTRADE* de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) del mismo programa WITS.

En ella se toma la información, en porcentaje, de la participación de los países a donde se exporta los productos, y a su vez, se identifica cuáles son los principales productos de exportación. La clasificación de los productos está en función de la nomenclatura del Sistema Armonizado 1988/1992, basada en la Organización Mundial de Aduanas (OMA), mismo que abarca 16 conjuntos de productos. Los 16 productos son: productos animales, productos vegetales, productos alimenticios, minerales, combustibles, productos químicos, plástico o caucho, cuero y pieles, madera, textiles y prendas de vestir, calzado, piedras y vidrio, metales, maquinaria y electricidad, transporte y varios.

Para las exportaciones de cada país, se calculará índices de concentración sobre los países y productos con el objetivo de conocer si en los años de estudio, ha existido variaciones en los socios comerciales o en la especialización productiva.

Cabe indicar, que los índices de concentración aportan, de manera general, la medición del grado de igualdad en el reparto total de una variable, o en otras palabras, cuantifica el nivel de concentración de industrias, sectores, países o actividades económicas. En este análisis se calculará los índices de concentración para los mercados a donde exporta cada país, y de igual manera, de los productos que exporta. Es así, que la literatura económica (Tirole, 1988 y Davis y Garcés, 2010) suele emplear dos índices, que, a su vez, son lo más conocidos: el Índice de Concentración (C_n) y el Índice de *Herfindahl-Hirschman* (*HHI*, por sus siglas en inglés).

El Índice de Concentración (C_n), es la sumatoria de las participaciones de los mercados o productos más representativos a donde exporta cada país. El indicador más utilizado es el C_4 y C_8 , el cual abarca a los cuatro y ocho participaciones más grandes del total del mercado en análisis. Cabe mencionar, que mientras mayor sea este índice, mayor será en nivel de concentración. La metodología de cálculo es:

$$C_n = \sum_{i=1}^N S(i)$$

Dónde n es el número de mercados a seleccionar, $s(i)$ es la participación de mercado o producto i , exportado por cada país.

Existen varias interpretaciones de dicho indicador, pero los más tradicionales dentro de los análisis de concentración son el C_4 y el C_8 . Con respecto al C_4 se tomará la definición más conocida a nivel mundial, es decir, si el índice supera el 60%, se considera que el mercado se encuentra altamente concentrado (Briones, 1995; Pereyra y Triunfo, 1999; Pascuale y Quagliani, 2005).

En cambio, en lo referente al C_8 se establecen rangos para medir el grado de concentración. (Pascuale y Quagliani, 2005 y Rodríguez, R., 1999). A continuación, se detallan los rangos y su interpretación.

- Si el $C_8 > 75\%$, el mercado tiene un nivel de concentración muy alta.
- Si el C_8 está entre 50% y 75%, el mercado tiene un nivel de concentración alta.
- Si el C_8 está entre 25% y 50%, el mercado tiene un nivel de concentración moderada.
- Si el $C_8 < 25\%$, el mercado se considera competitivo o desconcentrado.

Por su parte, el Índice *Herfindahl - Hirschman* (*HHI*) es la sumatoria de los cuadrados de la participación de todos los mercados o productos a donde exporta cada país. La fórmula de cálculo es:

$$HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2$$

Donde s_i^2 es la participación de mercado o producto i , exportado por cada país, elevada al cuadrado. Este índice comienza en un valor de 0 y termina en un valor de 10.000 y está claro que, cuando más se acerca a 10.000 es mayor el nivel de concentración. Para la interpretación del *HHI* se toma en cuenta el documento realizado por el *U.S. Department of Justice* (Departamento de Justicia de Estados Unidos) y *The Federal Trade Commission* (Comisión Federal de Comercio) en el año 2010, donde establecieron los rangos del nivel de concentración.

- Si el *HHI* > 2.500 puntos, son mercados altamente concentrados.
- Si el *HHI* está entre 1.500 y 2.500 puntos, son mercados moderadamente concentrados.
- Si el *HHI* < 1.500 puntos, son mercados desconcentrados.

Con estos indicadores, lo que se busca es conocer si los países de América Latina tienen, estructuralmente, concentradas sus exportaciones en pocos socios comerciales o hay diversificación de los mismos, pero también, si se tiene dependencia a uno o dos productos del total de exportaciones. De la misma manera, se podrá observar por cada país, el incremento de mercados a los que ha exportado en cada año de estudio, con el afán de analizar si ha existido más mercados para el ingreso de sus productos o no. Este punto es importante, debido a que países de esta región, dentro de su política comercial, han puesto esfuerzos para la firma de convenios y tratados para la apertura de más mercados a nivel internacional.

3.2.1. Brasil

Brasil, en la última década ha vivido grandes resultados de desarrollo social y económico, vinculado, entre otras razones, a la prioridad de la política de comercio exterior. Este país ha puesto todo su esfuerzo para incrementar sus mercados por medio de la participación y firma de tratados comerciales de carácter bilateral o regionales. Es así, que el comercio exterior de este país representa aproximadamente un cuarto de su PIB, pero por el monto que exporta, está catalogado como uno de los más grandes exportadores a nivel mundial.

Brasil, al igual que Argentina, Uruguay y Paraguay, forman parte del MERCOSUR (Mercado Común del Sur), con el objetivo de propiciar, en conjunto, la apertura de nuevos mercados comerciales, y también, fortalecer los ya existentes.

Dentro de los tratados que mantiene este grupo, la principal política comercial que sostienen es la libre circulación de bienes y servicios, ya que lo que buscan es tener una integración competitiva en los mercados internacionales sin ningún tipo de trabas en el comercio. Sin embargo, el Banco Mundial (2015) menciona que, en el caso particular de Brasil, el manejo del tipo de cambio ha sido, por un lado, un factor que determina el comportamiento del comercio exterior, pero, por otro lado, una herramienta empleada como medida de ajuste a la situación interna del país. Con respecto al primer punto, Brasil vive, desde varios años, una volatilidad acelerada de la moneda, dando como resultado una agresiva depreciación del real brasileño que incide directamente en la dinámica de las exportaciones.

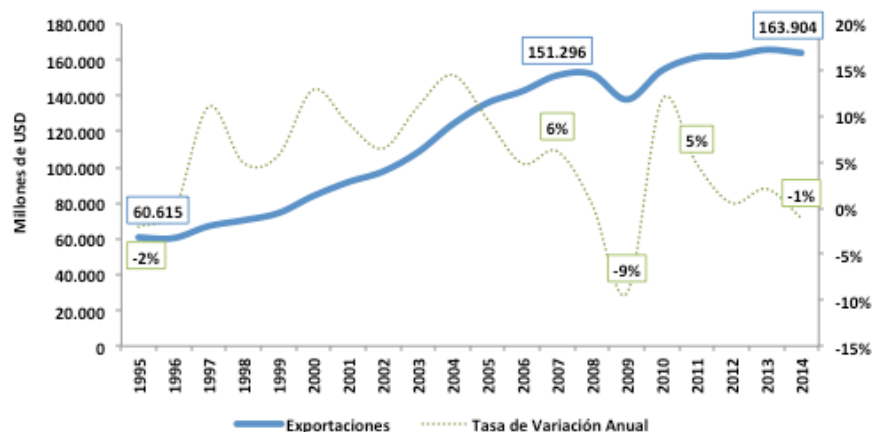
Pero no solo la depreciación de la moneda ha tenido una incidencia importante en el comercio exterior de Brasil, sino también, la dependencia que tiene ante la variación de los precios de las materias primas en todo el mundo. Es así, que Brasil ha sido afectado por la caída que han mostrado los precios internacionales de las materias primas, debido a que los precios de los principales productos de exportación de este país están en función de los precios internacionales, esto en otras palabras, a la especialización productiva que tiene Brasil a nivel internacional.

Adicional a lo mencionado, la Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI] (2015), indica que el comercio exterior de Brasil, y específicamente las exportaciones, tiene otra dependencia para su comportamiento, puesto que influye cómo se encuentra la demanda externa de sus productos. En ese sentido, las exportaciones de Brasil han tenido un shock negativo en la última década, a razón de la contracción de las principales economías, que, a su vez, son los mercados estrellas para Brasil. (China, EE.UU. y la Unión Europea).

Efectivamente, el comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios de Brasil se puede observar en el Gráfico 26. El 2009 fue el año donde a nivel mundial, se presentó la caída más pronunciada de las principales economías y como se mencionó, Brasil también se vio afectado por ello. En este año, este país muestra la tasa de variación negativa más significativa en todo el periodo (-9%), aunque, solamente en tres años han decrecido las exportaciones de Brasil (1995, 2009 y 2014).

Llama la atención, cómo Brasil se recupera en el 2010 creciendo al 5%, pero en cambio, en los últimos años muestra una tendencia decreciente hasta caer por debajo del -1% en el 2014. Dando como resultado, que los fenómenos antes mencionados, es decir, depreciación de su moneda, pérdida de competitividad, contracción de la demanda externa y la inestabilidad de los precios internacionales de las materias primas están influyendo en la desaceleración de sus exportaciones.

Gráfico 26: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Brasil.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

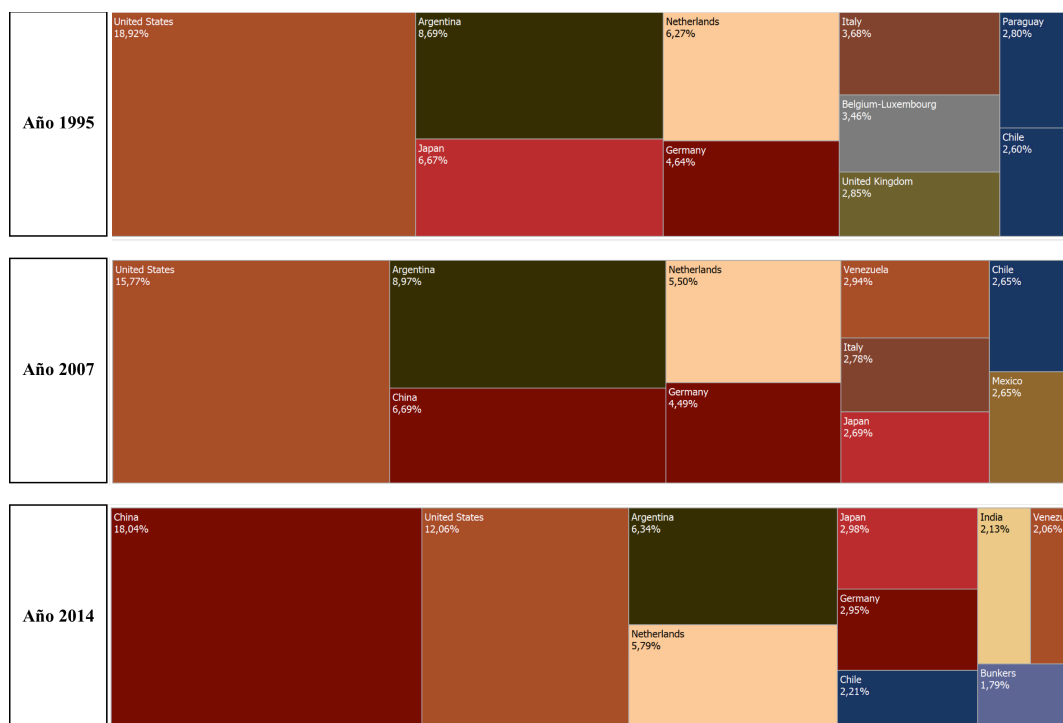
Analizando, el crecimiento medio de las exportaciones en función de los tres subperiodos, se muestra que, Brasil no logra repuntar en las tasas de variación que tenía en los años previos a la crisis porque, en tanto en el periodo 2007 – 2010, como también, en el periodo 2011 – 2014 tienen una variación positiva de 2%, pero en cambio, en el periodo 1995 – 2006 tenían un crecimiento medio del 7%, puesto que hubo años donde crecían por encima del 10%. En ese sentido, Brasil está sufriendo shocks externos que no le permiten recuperar el comportamiento que tenía, pero también, internamente debe realizar las acciones necesarias para controlar el tipo de cambio de su moneda, ya que este mecanismo es uno de los que más afecta al sector exportador brasileño.

Exportaciones de Brasil.

Por país.

Brasil ha tenido a EE.UU. como el principal mercado de destino de sus exportaciones, tanto en el año 1995 y 2007, con una participación del 19% y 16%, respectivamente. Sin embargo, en el 2014 existe un cambio significativo, puesto que esta participación cae al 12% y en su lugar, China ocupa el primer lugar de los socios comerciales de Brasil, concentrando el 18%. Es de suma importancia denotar esto, puesto que China crece en más de 11 puntos porcentuales su participación entre el año 2007 y 2014 y ha desplazado a EE.UU., pero también ha recortado las participaciones los países de la región (Argentina y Chile) y a los países de la Unión Europea (Alemania y Holanda). En el Gráfico 27 se presenta la composición de las 10 principales economías que reciben los productos exportados por Brasil.

Gráfico 27: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Brasil.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

De la misma manera, Brasil es uno de los pocos países en América Latina que está viviendo desde las últimas décadas un cambio estructural en su especialización productiva, razón por la cual, es importante conocer si la composición de sus exportaciones ha variado con el tiempo, así como lo ha mostrado con sus socios comerciales.

Por Producto.

Si se analiza solamente el año 2014, sin importar la especialización productiva de los otros años, se comprende el porqué las exportaciones de Brasil están viviendo un proceso de decrecimiento, puesto que cuatro de los diez principales productos están sujetos a los cambios en los precios internacionales de materias primas. Los principales productos de exportación en el 2014 son: vegetales (17%), minerales (13%), productos alimenticios (12%) y combustibles (9%) y en total, estos cuatros productos concentran el 50% del total de las exportaciones de Brasil. Sin embargo, esta composición solo se visualiza en el último año, ya que, en los años anteriores se tenía otra muy distinta. Tanto en el año 1995 como en el 2007, los principales productos de exportación eran: los productos alimenticios, los metales, el transporte y las maquinarias y electricidad.

Dando como resultado un cambio total de los principales productos de exportación de Brasil en las últimas décadas. En el Gráfico 28 se puede apreciar la especialización productiva de las exportaciones de Brasil en los años 1995, 2007 y 2014.

Gráfico 28: Participación de 10 principales productos que exportan de Brasil.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

En general, Brasil no presenta niveles de concentración en lo que se refiere a mercados de destino de sus exportaciones, así como también, en los productos que vende al exterior (Tabla 25). Con respecto a los productos de exportación, se puede observar cómo ha disminuido el nivel de concentración a lo largo de los años de estudio, ya que en 1995 el C_4 era del 53%, llegando al 2007 al 45% y en el 2014 al 50%, mostrando que los cuatro principales productos abarcan la mitad de las exportaciones de Brasil.

Tabla 25: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Brasil.

Años	Exportaciones	Socios Comerciales Número de Países	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
	Millones de USD de 2005		C_4	C_8	HHI	C_4	C_8	HHI
1995	60.615	186	41%	55%	628	53%	80%	977
2007	151.296	215	37%	50%	513	45%	77%	852
2014	163.904	215	42%	53%	623	50%	80%	947

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

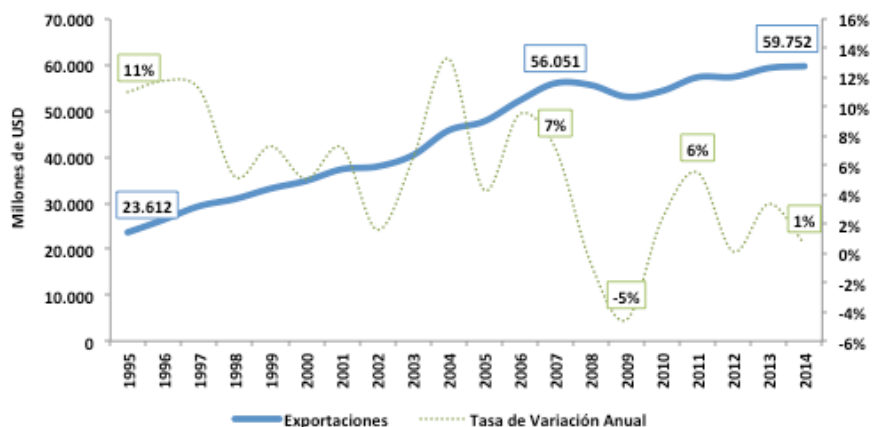
Con los socios comerciales o países de destino de las exportaciones, se presenta un comportamiento similar al de los productos, es decir, no se tiene nivel de concentración alto en los países que reciben los productos brasileños. Lo que sí, vale mencionar la diferencia que existe entre el año 1995 y 2007 y que se mantiene en el 2014. Brasil ha incrementado el número de socios comerciales de 186 países en 1995 a 215 economías tanto en 2007 y 2014, dando como resultado una política de apertura comercial agresiva con el objetivo de diversificar y aumentar los mercados por medio de sus exportaciones. En ese sentido, uno de los principales resultados es que las cuatro economías destino de los productos de Brasil (China, EE.UU., Argentina y Holanda), para el año 2014, concentran apenas el 42% del total de exportaciones, cuando el restante 58% se divide entre los 211 países.

3.2.2. Chile

Chile, dentro de América Latina, es un país de referencia en desarrollo económico, ya sea por los niveles de productividad que muestra o también, por la apertura comercial que tiene alrededor del mundo. Según información del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2015) y del Banco Mundial (2015), se puede indicar que este país es uno de los países de la región con mayor rapidez en su crecimiento económico durante la última década, pero a su vez, en los últimos años, está economía está viviendo un proceso de desaceleración en su crecimiento y desarrollo económico, explicado específicamente, por tres factores que se han contraído: la inversión, el consumo privado y el precio internacional del cobre.

Asimismo, ha tenido un comportamiento negativo en lo referente al comercio exterior, debido a la lenta recuperación de la economía mundial y a los precios bajos de los *commodities*. Está claro, que, si la demanda externa no se recupera, los volúmenes exportados serán menores, o en su defecto, caerán en sus precios para poder seguir vendiendo al mercado extranjero. Sin embargo, una de las ventajas que tiene Chile, con respecto al resto de economías latinoamericanas, es la estrategia de inserción económica internacional mediante la firma de convenios o acuerdos comerciales con el resto del mundo. Es así, que para el año 2014, Chile cuenta con 24 acuerdos comerciales con 63 economías a nivel mundial, que, a su vez, representan el destino del 94% de sus exportaciones y el origen del 91% de sus importaciones (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2015). El resultado de Chile con esta estrategia ha sido la diversificación de mercados y también, la rebaja de aranceles como un mecanismo de acceso preferencial para sus productos de exportación.

Gráfico 29: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Chile.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Al depender de las economías mundiales, la principal caída que muestran las exportaciones de Chile a lo largo del periodo 1995 – 2014 es la sufrida en el año 2009 con una tasa de variación negativa del -5%. Aunque se muestra que dos años más tarde se recupera y crece al 6%, luego termina cayendo a una variación anual del 1% en el 2014. Llama la atención dos puntualizaciones: primero, que Chile antes del año 2007, presenta un crecimiento medio mayor al periodo posterior a dicho año y segundo, que las exportaciones de Chile, en promedio, nunca han dejado de crecer durante todo el periodo (Gráfico 29). Es así, que entre los años 1995 y 2006 fue donde más crecieron las exportaciones con una tasa del 8% en promedio, mientras, que en el periodo 2007 – 2010, igual crecen, pero a una tasa moderada del 1,1% debido a la caída del año 2009; y finalmente, en los últimos cuatro años (2011 – 2014), muestran una leve recuperación, llegando a un crecimiento del 2,4%.

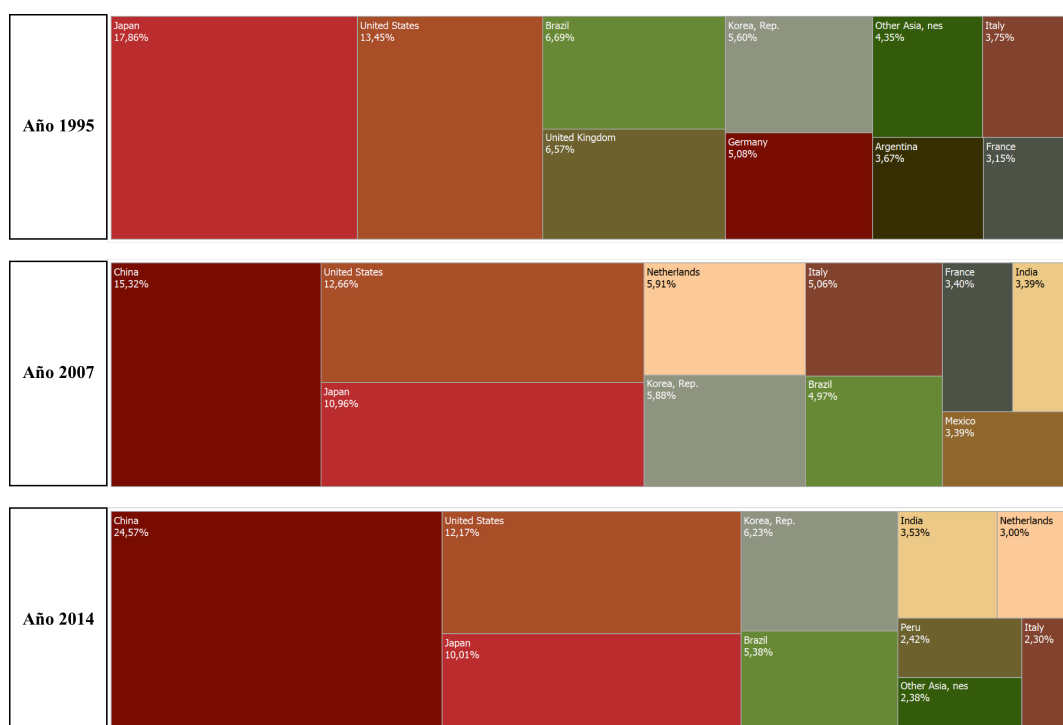
Exportaciones de Chile.

Por país.

Chile ha tenido un cambio significativo en los socios comerciales conforme a pasado los años, puesto que la economía China pasó a ser el primer mercado de las exportaciones de este país en menos de una década (Gráfico 30). Al comienzo del periodo, en 1995, su principal socio comercial era Japón con el 17, 86% del total de sus exportaciones, seguido por EE.UU., Brasil y el Reino Unido con participaciones del 13,45%, 6,69% y 6,57%, respectivamente. Sin embargo, para el año 2007, Japón deja de ser el principal socio para trasladarse al tercer lugar dentro de los 10 principales socios comerciales.

China, en cambio, es quien aparece como principal mercado con el 15,32%, cuando en el año 1995 ni siquiera estaba considerado como uno de los 10 principales socios de Chile. En este mismo año (2007), luego de China, se posiciona EE.UU. con el 12,66% y Japón con el 10,96%. Cabe indicar, que la estructura de países a donde se dirigen las exportaciones de Chile no varía en el año 2014, pero lo que, si sucede, es que China pasa de tener 15,32% en el 2007 a tener el 24,57%, ganando 9 puntos porcentuales de su participación.

Gráfico 30: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Chile.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Otra observación importante, es que dentro de los 10 principales socios comerciales de Chile, solamente 2 países en Sudamérica, Brasil y Perú, reciben exportaciones de Chile, dando como resultado que este país ha diversificado sus mercados fuera de la región y dirigidas hacia países desarrollados con quien tiene firmados convenios.

Por Producto.

Con respecto a la especialización productiva de las exportaciones de Chile, en el Gráfico 31 se puede observar, el ranking de los 10 productos de mayor exportación de este país para los años de estudio.

Como era de esperarse, Chile no presenta un cambio estructural en los productos exportados, es más, concentra cerca del 30% en la exportación de metales y esto no ha variado desde el año 1995. Lo que sí ha ocurrido es que luego del año 1995, la exportación de minerales chilenos ha incrementado considerablemente su participación, puesto que, en este año, tenía un porcentaje del 15,75%, pero ya en el año 2007 y 2014, su participación fue de 27,09% y 26,06%, respectivamente, es decir, un incremento de más de 10 puntos porcentuales en la exportación de estos productos. Dando como resultado, que al 2014, solo en la exportación de los dos productos (metales y minerales) concentran más del 50% del total de exportaciones.

Gráfico 31: Participación de 10 principales productos que exportan de Chile.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

El principal resultado de Chile es el incremento del número de socios comerciales que ha tenido desde 1995, ya que en ese año apenas tenía 139 países a donde exportaba sus productos, mientras que, con la firma de convenios, los procesos de integración y la apertura de mercados, en el 2007 y 2014 superan más de 170 países (Tabla 26). Como es de esperarse, el monto de las exportaciones tiene el mismo comportamiento de crecimiento, ya que entre el año 1995 y 2007 se duplicó las exportaciones chilenas, pasando de 23.612 millones de USD a 56.051 millones de USD, pero analizando al 2014 el crecimiento ha sido moderado (solo aumenta en 3.701 millones de USD).

Tabla 26: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Chile.

Años	Exportaciones	Socios Comerciales	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
	Millones de USD de 2005	Número de Países	C ₄	C ₈	HHI	C ₄	C ₈	HHI
1995	23.612	139	45%	63%	739	72%	94%	1.703
2007	56.051	174	45%	64%	707	78%	93%	2.360
2014	59.752	176	53%	67%	989	74%	93%	1.870

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

En lo referente a la concentración de los países, es decir, el grado de diversificación de las exportaciones de Chile a distintos mercados, se puede observar que, según el C₄ y el *HHI*, no tienen niveles de alta concentración. Este país muestra que la concentración de los cuatro principales países a donde llegan los productos chilenos no supera el 53% para el año 2014 y también que el *HHI* asciende a 989 puntos, lo que significa que Chile no tienen concentración de sus socios comerciales. Por el contrario, en lo que respecta a los productos, Chile presenta en todos los indicadores que tiene una alta concentración de los productos que exporta a los mercados internacionales. Este resultado era de esperarse por la especialización que tiene este país en la exportación de metales y minerales, que como se había indicado, solo con estos dos productos se superaba más del 55% de las exportaciones en el 2014.

En ese sentido, Chile es un ejemplo para el resto de economías por la iniciativa de ganar mercados y socios comerciales dentro de su política de comercio exterior, puesto que al obtener preferencias de tipo arancelarias o de posicionamiento del producto en los países donde se tiene firmado convenio, han provocado el incremento acelerado de las exportaciones. Lo que queda por conocer de este país es si dichas exportaciones y el posicionamiento de los productos chilenos en el exterior se basan por ser más productivos internamente y por ende de mejor calidad, o por el contrario, por el efecto precios de su mano de obra o de la devaluación de su moneda.

3.2.3. Argentina

Argentina en la última década se ha caracterizado por promover el crecimiento y desarrollo económico por medio de la inclusión social y de grandes inversiones en salud y educación. Uno de los factores fundamentales que ha permitido tener un despunte en este país es la política de apertura comercial a nivel mundial. Según el Banco Mundial (2015), Argentina es un país líder en la producción de alimentos, especialmente, de productos agrícolas y de ganadería vacuna.

Es así, que es uno de los mayores exportadores de carne a nivel internacional y el primer productor de girasol, yerba mate, limones y aceite de soja. Dentro de esta política, ha decidido representar junto a México y Brasil en el G-20 para generar mayor número de mercados para poder exportar. Sin embargo, Argentina y, en general, América Latina, están vinculados a fenómenos inflacionarios que han sido determinantes en el comportamiento de sus economías.

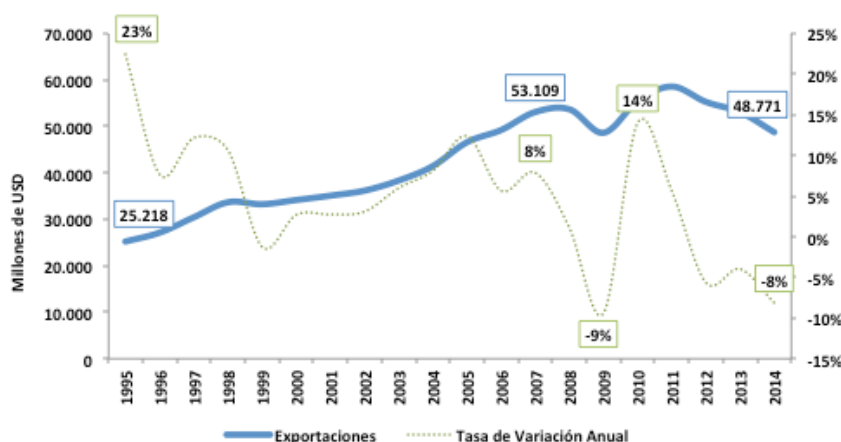
En ese sentido, Argentina, dentro de las estrategias que existen para el control de precios, se ha caracterizado por ser un país que ha logrado estabilizar los mismos, mediante la devaluación de la moneda y el ajuste del tipo de cambio. Este país vivió el proceso de convertibilidad en el 2001, como medida de ajuste al problema de hiperinflación y a la pérdida de competitividad internacional que vivían las empresas exportadoras en el comercio exterior (Calcagno y Manuelito, 2001; Castellani y Szkolnik, 2011).

Cabe indicar, que el objetivo de esta medida, es decir, de fijar el tipo de cambio, no solo estaba direccionado al control de la inflación, sino también, a proporcionar una estabilidad monetaria, política y económica, puesto que, con la convertibilidad, el Gobierno ya no tenía opción de realizar devaluaciones de la moneda (Brenta, 2002).

La razón de puntualizar lo antes mencionado es que el sector externo de Argentina era uno de los más golpeados con las devaluaciones de la moneda, y esto se puede observar en el Gráfico 32, donde el crecimiento de las exportaciones comienza a ser sostenido a partir del año 2001, puesto que, antes de este periodo, presentaba grandes fluctuaciones, similares a lo que se muestra a partir del 2007 donde, se mira la caída más grande en el año 2009 con tasa de variación anual del -9%.

Aunque, en el año 2010 presentan una recuperación rápida creciendo al 14%, la tendencia a partir del 2011 es decreciente en el crecimiento de las exportaciones, llegando a la tasa de variación negativas de -8% en el año 2014. La Cámara de Comercio de Argentina (2015) y en el estudio del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2015) indican que Argentina, en el periodo 2011 – 2014 ha transitado por una desaceleración económica total, que se evidencia en el decrecimiento de sus exportaciones dentro del comercio exterior, que se debe, principalmente, por la caída de la demanda de su principal socio comercial, Brasil.

Gráfico 32: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Argentina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Según la Cámara de Comercio de Argentina (2015), Brasil, en los últimos cuatro años está teniendo una contracción económica general, que se refleja en la disminución de su demanda interna y externa, así como también, en la apreciación de su moneda, afectando así, el comercio exterior de este país. En ese sentido, si el principal socio comercial de Argentina, restringe la demanda de productos, es evidente y se ha podido constatar cómo está afectando esta situación a las exportaciones argentinas. Por lo que, lo que se espera es que se recupere Brasil para que Argentina, en gran medida, pueda reponerse de los niveles de crecimiento que está teniendo en los últimos años.

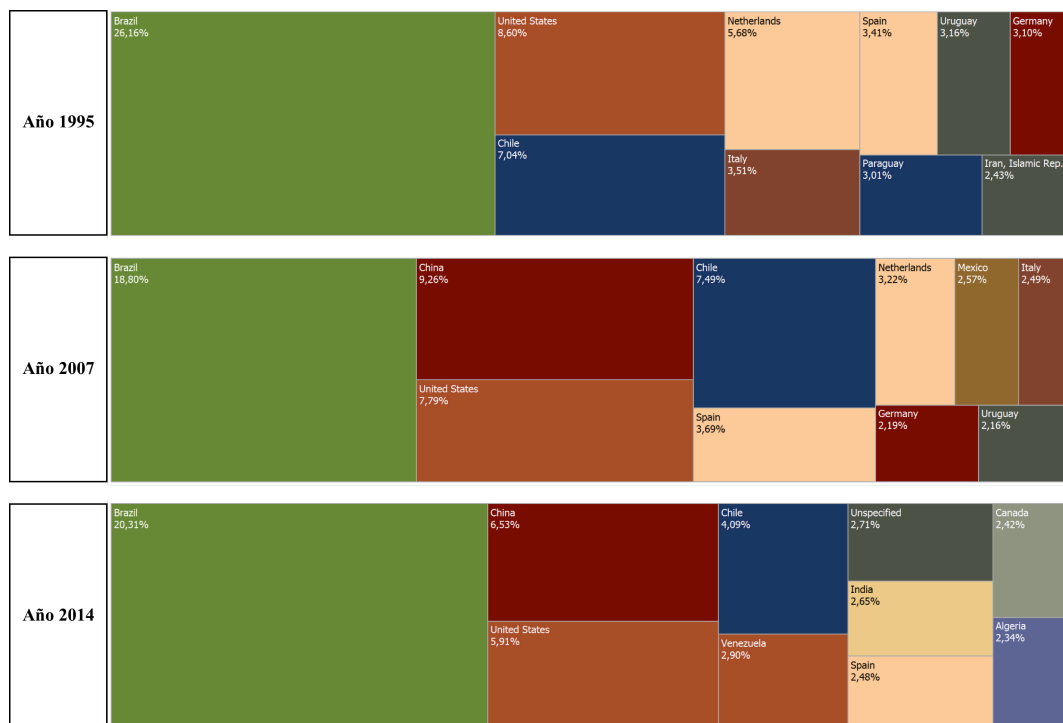
Exportaciones de Argentina.

Por país.

Argentina no ha cambiado, en su totalidad, la composición de los países a donde dirige sus exportaciones durante todo el periodo y cómo se ha mencionado, Brasil se mantiene como principal mercado de destino. El único cambio que se puede observar, al igual que en Chile, es cómo China ha ganado mercado en los últimos siete años, puesto que en el año 1995 no estaba considerado como un mercado objetivo. Es así, que China aparece en el 2007 con una participación del 9,26% siendo el segundo país a donde más se exporta productos de Argentina y de igual manera, está presente en el 2014, solo que disminuye su participación al 6,53%, debido a que Brasil incrementa la suya.

En el Gráfico 33, se puede observar que Brasil es el principal mercado a donde se exporta productos de Argentina desde el 1995 hasta el 2014. Es más, en el último año lidera con el 20,31% de su participación, seguido por China con el 6,53% y como tercer país se tiene a EE.UU. con el 5,91%. Chile ocupa el cuarto lugar como país receptor de los productos argentinos y, entre estos cuatro países concentran apenas el 37% del total de las exportaciones.

Gráfico 33: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Argentina.



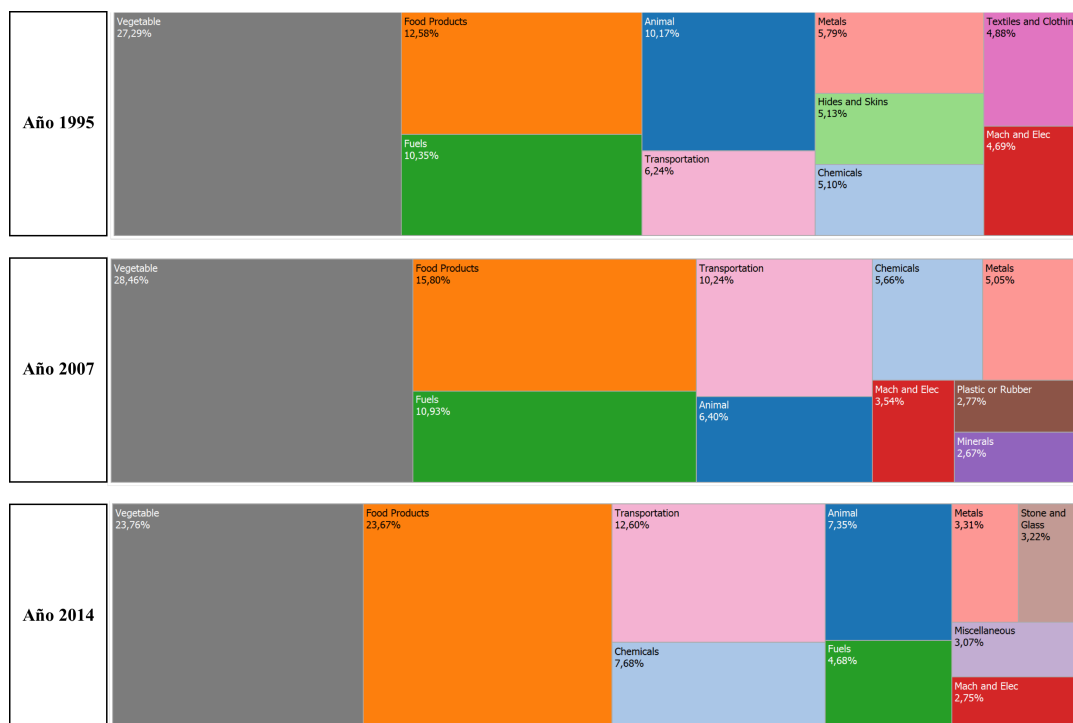
Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Por Producto.

A parte de no cambiar su principal socio comercial, Argentina, tampoco lo ha realizado en la especialización productiva de sus exportaciones durante todo el periodo (Gráfico 34). En los tres años de análisis, los productos vegetales, con la soja como su principal producto, son los productos que lideran con la mayor participación del total de exportaciones. Es así, que, en el año 2014, los productos vegetales representan el 23,76%, seguido de productos alimenticios con el 23,67%, transporte con el 12,50% y finalmente, productos químicos con el 7,68%. Dando como resultado, que los dos principales productos, los vegetales y alimenticios, concentran cerca del 50% del total de exportaciones de Argentina.

Por otro lado, vale mencionar, que las exportaciones de combustibles han caído, considerablemente, entre el año 2007 y 2014, luego de que en el periodo 1995 - 2007 se mantuvo en un 10% del total de las exportaciones, en el 2014, este producto cae a representar apenas el 4,68%.

Gráfico 34: Participación de 10 principales productos que exportan de Argentina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Argentina, presenta un comportamiento similar al de Chile, puesto que en el año 1995 comercializaba sus productos en 150 mercados en el mundo, pero para los años, 2007 y 2014, este país incrementa el número de socios comerciales a más de 180 destinos (Tabla 27). Asimismo, se evidencia que se duplica el monto de las exportaciones entre el año 1995 y 2007, pero como se ha indicado, en el último periodo se presenta el decrecimiento de esta variable. En el año 2007 se exportaron 53.109 millones de USD, sin embargo, en el año 2014 se registró un monto de 48.771 millones de USD, mostrando una diferencia negativa de 4.338 millones de USD. Con respecto a la concentración de las exportaciones de los socios comerciales, se puede mencionar que Argentina, bajo ningún indicador, presenta niveles de desconcentración o de diversificación de sus mercados. Es más, se puede mirar cómo ha bajado la concentración de los cuatro principales países a donde se dirigen las exportaciones, puesto que en el 2007 la participación conjunta ascendía al 47% y en el 2014 se tiene el 37%, lo que muestra que Argentina ha dividido hacia otros mercados sus exportaciones.

Caso contrario sucede en la concentración de productos. Este resultado es similar al que presentaba Chile, puesto que los cuatro productos de exportación superan el 60%, tanto en C_4 como en C_8 , dando como resultado un nivel de concentración alta. Sin embargo, según los resultados del *HHI* de cualquier año, se puede decir que el mercado sería desconcentrado, pero, está en el límite para mostrar un nivel de concentración moderada.

Tabla 27: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Argentina.

Años	Exportaciones	Socios Comerciales	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
	Millones de USD de 2005	Número de países	C_4	C_8	HHI	C_4	C_8	HHI
1995	25.218	150	47%	61%	933	60%	83%	1.299
2007	53.109	182	43%	55%	642	65%	86%	1.425
2014	48.771	182	37%	48%	606	68%	86%	1.471

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Por lo que, se concluye que, Argentina, por el lado de los países de destino, ha diversificado sus mercados e incrementado el número de socios comerciales para aumentar sus exportaciones, aunque se mantiene a Brasil como el principal de ellos, pero por el lado de los productos, este país mantiene la especialización productiva en dependencia de productos vegetales y alimenticios. Finalmente, se observó que las exportaciones de este país están cayendo y que, en gran parte, se debe a la influencia de tener a Brasil como principal mercado, pero surge la inquietud de también de deba a los precios de los productos argentinos en el exterior, es decir, que este decrecimiento esté vinculado al tipo de cambio de su moneda o por el costo de la mano de obra.

3.2.4. México

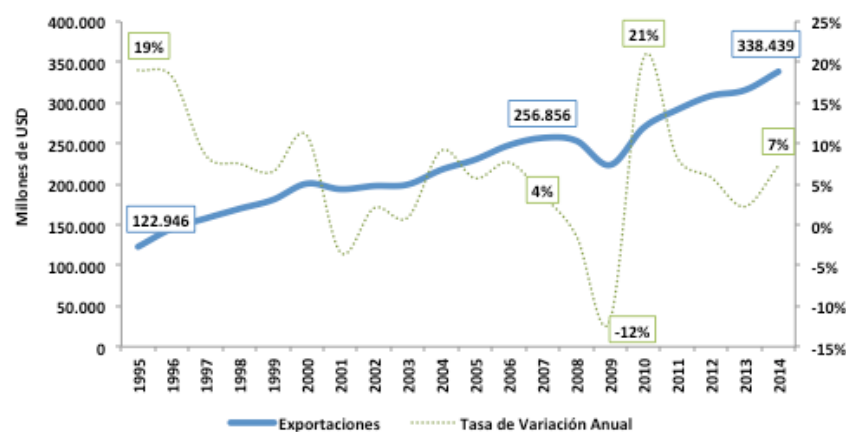
México a partir del 2007, ha sido un país que ha venido recuperando su capacidad de crecimiento económico, que según el Banco de México (2015), se debe principalmente al crecimiento acelerado que ha tenido la demanda externa a los productos exportados de México. Cabe indicar, que no dejan de lado, el aporte significativo de la inversión y el consumo interno que ha tenido el país, pero denotan que las exportaciones ha sido el factor determinante para su crecimiento, y que éstas han aumentado debido la recuperación de la economía de EE.UU. en los últimos años. Es así, que México tiene una particular semejanza con Argentina, puesto que mantiene a EE.UU. como principal socio comercial durante todo el periodo, pero, la diferencia subyace en que México concentra cerca del 80% de sus exportaciones a EE.UU., cuando Brasil para Argentina, representaba solo el 20%.

Está claro, con este porcentaje, que el comportamiento de las exportaciones de México depende directamente del comportamiento de la economía estadounidense. Sin embargo, no solo este factor ha influido en el comercio exterior de México, sino que también, el propio tipo de cambio con la moneda de EE.UU. y el precio internacional del petróleo, puesto que los combustibles también son representativos dentro de los productos que exporta este país.

En ese sentido, la evolución de las exportaciones mexicanas muestra que el único año en el que decrece hasta antes de vivir la crisis económica financiera mundial, es en el 2001 a una tasa de variación de -3%. De ahí, al igual que Argentina, en el año 2009, México presenta la mayor caída de sus exportaciones al -12%, pero enseguida, en el siguiente año, se recupera para crecer al 21%. La diferencia que tiene este país con lo mencionado para Argentina, es que luego de vivir los años de crisis, las exportaciones de México se han mantenido creciendo hasta el año 2014, llegando a una tasa de variación del 7% (Gráfico 35).

Con respecto a las tasas de crecimiento medio de México, este país muestra una similitud con Chile, puesto que, en promedio, nunca han dejado de crecer durante todo el periodo aún con la dependencia económica con EE.UU. y la desaceleración económica derivada de la crisis. Efectivamente, en el periodo 1995 – 2006, que es el periodo de tiempo previo a la crisis, México crece en promedio un 8%. En cambio, en el periodo 2007 – 2010, sigue creciendo, pero a una tasa menor del 3%, y en el periodo final, 2011 – 2014, se recupera de haber disminuido su tasa, y en media crece al 6%.

Gráfico 35: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de México.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

México y sus exportaciones tienen una ventaja comparativa y competitiva marcada con el resto de economías de América Latina, mismas que se traducen en la ubicación geográfica en la que se encuentra, es decir, tener como límite fronterizo a EE.UU., que, a su vez, representa tener como principal socio comercial a una potencia mundial. Sin embargo, este factor no es el único para analizar su productividad y competitividad en los mercados internacionales, por lo que, se debe profundizar en conocer específicamente, qué productos son los que exporta y hacia qué otros mercados se están dirigiendo las exportaciones mexicanas.

Exportaciones de México.

Por país.

Con los indicios antes mencionados, se puede comprobar a través del Gráfico 36, que EE.UU. es el principal mercado de destino de las exportaciones de México y que además de eso, no ha existido variación alguna de la participación de este mercado con respecto del total de las exportaciones mexicanas.

En promedio, en los tres años de estudio, la participación del mercado de EE.UU. con respecto a las exportaciones de México, asciende aproximadamente al 81%, dando como resultado, un alto nivel de concentración de las exportaciones de México en el entorno internacional. Un punto adicional, es que México tiene firmado el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y es evidente, que se está aprovechando de dicho tratado como política prioritaria para el crecimiento de sus exportaciones.

Se ve claramente, cómo México ha buscado tener dentro de los 10 principales socios comerciales a las economías desarrolladas, puesto que países de América Latina no llegan a concentrar el 3% del total de exportaciones. Por su parte, el comportamiento de China es el mismo que en los otros países, pero menos significativo. No aparece en los 10 principales países de las exportaciones en el 1995, pero ya en el 2007, tiene el 0,66% y en el 2014 asciende a 1,50%. Esta participación del 2014 se consideraría baja, pero en verdad, tiene un crecimiento del 127% en comparación con la que tenía en 2007, por lo que, de nuevo, se ve cómo la economía China entra como uno de los principales destinos de las exportaciones de los países de América Latina.

Gráfico 36: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de México.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Por Producto.

México tiene una composición distinta de los productos exportados con respecto a los dos países antes analizados. Como principal producto y además, con una participación sostenida en los tres años, es la exportación de maquinaria y electricidad, que son productos con altos niveles de valor agregado y de desarrollo tecnológico (Gráfico 37).

Es así, que las exportaciones de maquinaria y electricidad han venido representando el 35% del total de exportaciones. Los otros dos productos importantes para México son la exportación de transporte y de combustibles. En estos dos productos no hay cambio significativo entre el 1995 y el 2007, pero en el 2014, el transporte incrementa su participación al 22,90%, cuando en el 2007 era del 15,97%, pero por el contrario, la exportación de combustibles disminuye su participación al 10,61%, cuando en el 2007 era del 15,67%; dando como resultado, que entre los 3 principales productos que se han mantenido en todo el periodo concentran más del 65% del total de las exportaciones mexicanas.

Gráfico 37: Participación de 10 principales productos que exportan de México.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

En ese sentido, el nivel de concentración de las exportaciones de México, sea por países o por productos, es alto. El resultado se puede revisar en la Tabla 28. En el análisis del C_4 , por más que se puede ver que ha disminuido el indicador, éste supera considerablemente el 85% en cualquiera de los tres años, por lo que, se concluye que tiene alta concentración en los destinos de sus exportaciones y esto era de esperarse, por alta la participación que tiene EE.UU. De la misma manera, este resultado se respalda con lo mostrado por el C_8 y el HHI . La misma situación sucede con la concentración de los productos de exportación de México. Sea por el C_4 o C_8 se tiene al indicador por encima del 75% y 85%, respectivamente. Solo al analizar el HHI se tiene un escenario distinto, puesto que, según los rangos de la FTC, tendría un nivel moderado de concentración, ya que el índice se encuentra entre 1.500 y 2.500 en los tres años de estudio. Los resultados de México se parecen a los que muestra la economía chilena porque se puede observar cómo ha incrementado el número de socios comerciales de 160 países en el año 1995 y a 195 destinos en el año 2014 (35 adicionales países).

Tabla 28: Indicadores de Concentración de Exportaciones de México.

Exportaciones		Socios Comerciales	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
Años	Millones de USD de 2005	Número de países	C ₄	C ₈	HHI	C ₄	C ₈	HHI
1995	122.946	160	88%	91%	6.970	70%	89%	1.859
2007	256.856	197	87%	91%	6.306	77%	90%	1.912
2014	338.439	195	86%	90%	6.467	76%	89%	2.007

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Es así que, aunque México direcciona sus exportaciones a EE.UU., no ha dejado pasar el tiempo de buscar más mercados para llegar con sus productos. Esto también se comprueba, en el monto de exportación, que ha crecido en más del doble entre el 1995 y 2007 y de igual manera, sigue creciendo hasta el 2014. Es por eso, que México, por un lado, intenta aprovechar al máximo el convenio bilateral con EE.UU. para ser más productivos y competitivos con los productos que requiere este país, pero, por otro lado, busca insertar dichos productos a más mercados internacionales. México, a pesar de no ser el referente, en términos de productividad, de América Latina, está mostrando una política comercial fuerte y de crecimiento sostenido a lo largo del periodo, aún con la dependencia de la economía de EE.UU. y además, es uno de los pocos países de la región que exporta productos con alto grado de tecnología y valor agregado, puesto que si se compara con los dos países antes estudiados, éstos mantienen las exportaciones basadas en bajos niveles de tecnología y valor agregado.

Finalmente, México se caracteriza por agrupar grandes industrias multinacionales que operan y producen en el país sus productos para abastecer al mercado de EE.UU. y una de las razones por las cuales se han posicionado en este país, es por el menor costo laboral que tienen en comparación con el norteamericano, y de igual manera, en algunos momentos, por el manejo del tipo de cambio que permite que sus exportaciones sean más baratas que otras economías. Es así, que debido a estos detonantes se puede explicar el comportamiento de las exportaciones según los resultados obtenidos durante el periodo.

3.2.5. Colombia

Colombia es uno de los países que se ha recuperado y tiene un crecimiento sostenido de su economía, sin embargo, también se ha visto afectado directamente por la desaceleración de la demanda externa de las economías avanzadas y por los desajustes en el tipo de cambio de su moneda.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2015) y el Banco Mundial (2015), el crecimiento económico se debe a la estabilidad macroeconómica del país y al auge que ha mostrado el sector construcción, sin embargo, las exportaciones se ven limitadas por la contracción de los países socios de Colombia y es por eso, que en los últimos años la tendencia de esta variable está decreciendo.

Por el lado del comercio exterior, Colombia ha decidido tener como prioridad la negociación de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales como estrategia de crecimiento de sus exportaciones. Es así, que a partir de año 2012 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio con EE.UU., un tratado que lo venía buscando por muchos años atrás, debido a que EE.UU. es y ha sido el principal mercado de destino de las exportaciones colombianas.

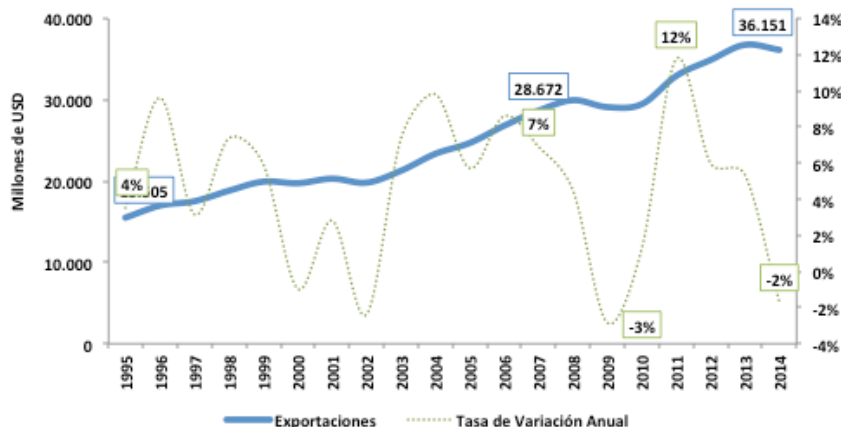
Por el lado del tipo de cambio, hay que puntualizar que la apreciación que está teniendo la moneda colombiana está afectando a la política de comercio exterior por más de una década. Tanto así, que Colombia está considerado como un país con alta volatilidad en el manejo del tipo de cambio, y a su vez, conocen que esta volatilidad afecta directamente a la productividad de las empresas y a la competitividad del país.

Por su parte, Uribe (2012) menciona que el fenómeno que vive Colombia con los ciclos de apreciación real del peso se pueden explicar por varios factores, pero uno de los más importantes es que se debe a la producción y expansión del sector minero y de energía, por lo que, Colombia ha incrementado las exportaciones de estos sectores, pero se ha encontrado que al momento de exportar se tiene una dependencia directa del comportamiento de los precios internacionales. En ese sentido, el manejo del tipo de cambio ha sido direccionado a contrarrestar las variaciones que han tenido los precios internacionales de los *commodities*.

Como se puede observar en el Gráfico 38, Colombia presenta las fluctuaciones más pronunciadas de los países de América Latina, y no solo en los años de crisis, sino durante todo el periodo. Pero vale aclarar, que estas fluctuaciones no son significativas porque la caída más grande que tiene este país es en el 2009 con una tasa de variación anual negativa de -3% y así mismo, el crecimiento más alto fue en el año 2011 al 12%.

Lo preocupante para este país es que no tiene un crecimiento sostenido y en los últimos años, a partir del 2011, la tendencia que presenta es crítica porque cae del 12% al -2% en el 2014, dando como resultado una inestabilidad en el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios colombianos.

Gráfico 38: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Colombia.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Aunque se miren las fluctuaciones del crecimiento de las exportaciones de Colombia, vale resaltar, que, durante todo el periodo, en promedio, no ha dejado de crecer. Efectivamente, analizando el crecimiento medio de las exportaciones de los periodos se comprueba lo antes mencionado. Entre 1995 y 2006, Colombia presenta una tasa de variación media anual de 6%, pasando al periodo 2007 – 2010, con un crecimiento moderado del 2%, y en el último periodo (2011 – 2014), muestra una recuperación de su crecimiento medio llegando al 5%. Resulta interesante saber si las variaciones que han tenido las exportaciones de Colombia se deben a la demanda externa, o a las condiciones internas del país (costo de mano de obra o devaluación de su moneda), sin embargo, este país, año a año, no ha dejado incrementar sus exportaciones y de ser más mercados competitivos en los mercados internacionales.

Exportaciones de Colombia.

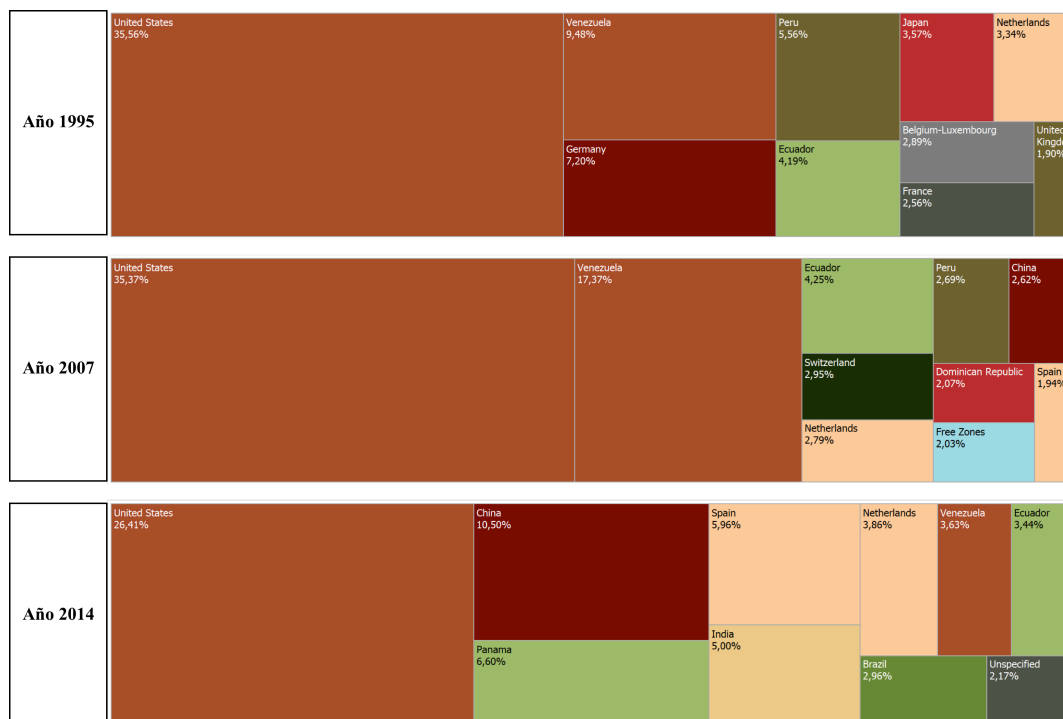
Por país.

Al igual que México, Colombia tiene como principal destino comercial a EE.UU. y esto no ha variado en las últimas dos décadas (Gráfico 39). Lo que sí, es que la participación de EE.UU. se ha disminuido con el paso del tiempo, puesto que Colombia, al igual que el resto de países, ha visto cómo China ha ganado mercado en las exportaciones de los países latinoamericanos.

EE.UU. recibía el 35%, en promedio, de las exportaciones de Colombia en los años 1995 y 2007, pero en el 2014, disminuye su participación cerca de 10 puntos porcentuales, llegando al 26,41% del total de importaciones y esto se debe, principalmente al mercado chino.

China en el 2007 apenas compraba el 2,62% de las exportaciones colombianas, pero ya en el 2014, sube a adquirir el 10,50%, desplazando de manera categórica a Venezuela, quien era el segundo mayor destino de lo que exportaba Colombia. Algo similar sucede con Panamá, puesto que en el 2007 no era considerado para Colombia como uno de los 10 principales socios comerciales, pero en el 2014 aparece y ocupa la tercera posición con una participación de 6,60%.

Gráfico 39: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Colombia.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Es así, que la composición de los destinos de las exportaciones colombianas ha sido diversificadas con la inclusión de China y de Panamá, sin embargo, mantiene la hegemonía de EE.UU. como principal socio comercial. Lo que sí, al tener ya firmado un convenio con EE.UU. permite a Colombia trabajar en mejorar sus procesos productivos, incrementar su productividad y de igual manera, su competitividad internacional con el fin de posicionarse en ese mercado. Aunque hay que tomar en cuenta, el problema del tipo de cambio que tiene Colombia y que explica, en gran medida, el comportamiento de la evolución de sus exportaciones, no solo a EE.UU., sino en todo el mundo.

Por Producto.

En lo que respecta a la especialización productiva de Colombia, es interesante ver cómo ha incrementado la dependencia de sus exportaciones a un solo producto, como lo ha hecho con la exportación de combustibles, que específicamente corresponde a la exportación de petróleo (Gráfico 40). Lo que llama la atención, es cómo ha variado la participación de este producto, puesto que en 1995 representaba el 27,23% del total de exportaciones, ubicándose como segundo mayor producto de exportación. En el 2007, ocupa ya el primer lugar con una cuota comercial de 36,25% y lo que sorprende, es el crecimiento del 81% de la participación en el 2014 que llega a concentrar el 65,59% del total de exportaciones colombianas. Dando como resultado, un alto nivel de concentración de un solo producto dentro del total de exportaciones de Colombia.

Gráfico 40: Participación de 10 principales productos que exportan de Colombia.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Los otros dos productos principales que exporta Colombia son los productos vegetales y productos químicos. Cada uno de ellos concentra, en el 2014, participaciones de 9,66% y 4,20%, respectivamente. Está claro, que, con estas participaciones, a priori se conocer que existe un alto nivel de concentración en las exportaciones por producto de Colombia (Tabla 29).

El C_4 y C_8 por productos, lo demuestra en todos los años, pero el resultado del HHI comprueba lo mencionado en el 2014, puesto que supera los 2.500 puntos y con eso, el resultado es que la concentración es alta y que Colombia depende, considerablemente, de la exportación de un producto como el petróleo. Con esto se puede explicar las fluctuaciones y la última tendencia decreciente de las exportaciones colombianas, puesto que dependen directamente de las variaciones del precio internacional del petróleo.

En cambio, como se había mencionado, los indicadores de concentración por países, muestran cómo Colombia ha diversificado sus mercados de destino a lo largo del periodo. Analizando el C_4 , se puede ver que ha caído en casi 10 puntos porcentuales desde 1995 al 2014 y efectivamente, en el 2014 con un indicador del 49%, ya no existe concentración, misma que este país lo tenía al límite en los dos otros años de estudio. Los resultados del HHI corroboran lo dicho, porque pasan de tener una concentración moderada a una desconcentración de países a los cuales llegan las exportaciones colombianas. Esto se debe principalmente, al aumento del número de países donde llegan los productos colombianos. Colombia comerciaba con 159 países en 1995, pero durante más de una década, suma más países para vender sus productos y llega a tener 176 países en 2007. Finalmente, en el año 2014, este país llega a tener 183 mercados para sus exportaciones, mostrando un resultado similar al que tiene Argentina en el mismo año.

Tabla 29: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Colombia.

Años	Exportaciones	Socios Comerciales	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
	Millones de USD de 2005	Número de países	C_4	C_8	HHI	C_4	C_8	HHI
1995	15.505	159	58%	72%	1.519	71%	89%	1.742
2007	28.672	176	60%	70%	1.642	65%	84%	1.746
2014	36.151	183	49%	65%	1.001	84%	94%	4.466

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Los resultados de Colombia indican que es un país que tiene una vulnerabilidad en el crecimiento de las exportaciones, a pesar de que, en promedio, no ha dejado de crecer y de aumentar el monto de sus exportaciones. Asimismo, por un lado, sigue dependiendo de EE.UU. como principal mercado, pero a su vez, ha diversificado la búsqueda de más mercados a dónde llegan sus productos, pero por el otro lado, ha incrementado la dependencia de exportar petróleo, sabiendo las fluctuaciones que tiene el precio internacional y que inciden en el comportamiento de las exportaciones de este producto. De la misma manera, al depender de exportar combustibles, se está teniendo un patrón de exportaciones sin valor agregado, lo que indica que este país al exportar petróleo, no mostraría luces de crecimiento en productividad y competitividad internacional.

3.2.6. Perú

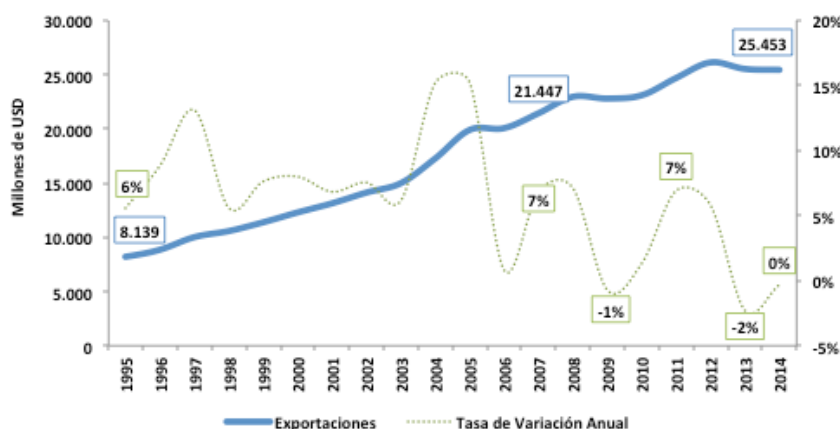
Perú se ha destacado dentro de los países de la región con el crecimiento económico más acelerado de los últimos quince años. Es así, que el Banco Mundial (2015) señala que el entorno externo favorable, por medio de la apertura de mercados; los ajustes macroeconómicos en temas monetarios; y las reformas estructurales en ámbitos institucionales, han dado lugar al escenario de alto crecimiento económico y baja inflación.

Perú, presenta un comportamiento similar a Chile, no solo en su crecimiento económico, sino también, en las políticas comerciales que han tomado, ya que ambos países están buscando aumentar sus exportaciones en los mercados internacionales. Silva (2014) menciona que Perú se ha dedicado a conseguir más mercados alrededor del mundo, mediante la firma de convenios de intercambio comercial, dando como resultado hasta el 2014 que Perú tiene 61 TLCs (Tratados de Libre Comercio) con el que cuenta con una cobertura de aproximadamente el 95% del total de comercio exterior.

Aunque Perú haya dedicado esfuerzos para abrir nuevos mercados, no deja de presentar el mismo comportamiento de las otras economías mencionadas. Perú está viviendo en los últimos años un proceso de desaceleración económica, debido, principalmente, al decrecimiento de las exportaciones, que a su vez, responden a la contracción de la demanda externa mundial y a la volatilidad de los precios internacionales de materias primas. Con respecto al primer punto, China, aparte de ser uno de los principales socios comerciales de Perú, es uno de los países con más restricción de su demanda, razón por la cual, afecta considerablemente a las exportaciones de Perú. Por su parte, la caída sostenida de los precios internacionales de productos como los minerales o el combustible hacen que se reduzcan el valor de las exportaciones y, por ende, inciden en el comportamiento de las mismas.

Justamente, el crecimiento anual de las exportaciones de Perú, en el periodo 1995 – 2014, se puede observar en el Gráfico 41. Perú ha sido un país, que hasta el 2007, tenía un crecimiento considerable de las exportaciones, pero a raíz de la crisis tiene otro comportamiento mucho más moderado. Es más, a lo largo del periodo, solo en el 2009 con el -1% (como el resto de economías) y en el 2013 con el -2%, son los años con tasas de variación negativas, porque el resto de años, ha mantenido un crecimiento positivo y sostenido en el tiempo. La explicación de estas caídas, se deriva en el impacto de la crisis económica mundial en el 2009 y en la contracción de la demanda externa en los últimos años.

Gráfico 41: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Perú.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

La diferencia de crecimiento en los periodos es significativa, puesto que no se logra tener niveles de crecimiento como se tenía antes del periodo de crisis y, es más, se ha disminuido, en promedio, dicho crecimiento. En el periodo 1995 – 2006, Perú creció en media, un 8%, mientras que, en el periodo de crisis, (2007 – 2010), aunque sigue siendo positivo, solamente crece al 4%, pero lo que vale denotar, es que en el último periodo, la tasa media de crecimiento, no logra recuperarse y cae al 3%, dando como resultado, que esta economía sigue creciendo, pero no encuentra la manera de llegar a niveles que tenía antes del año 2007.

Exportaciones de Perú.

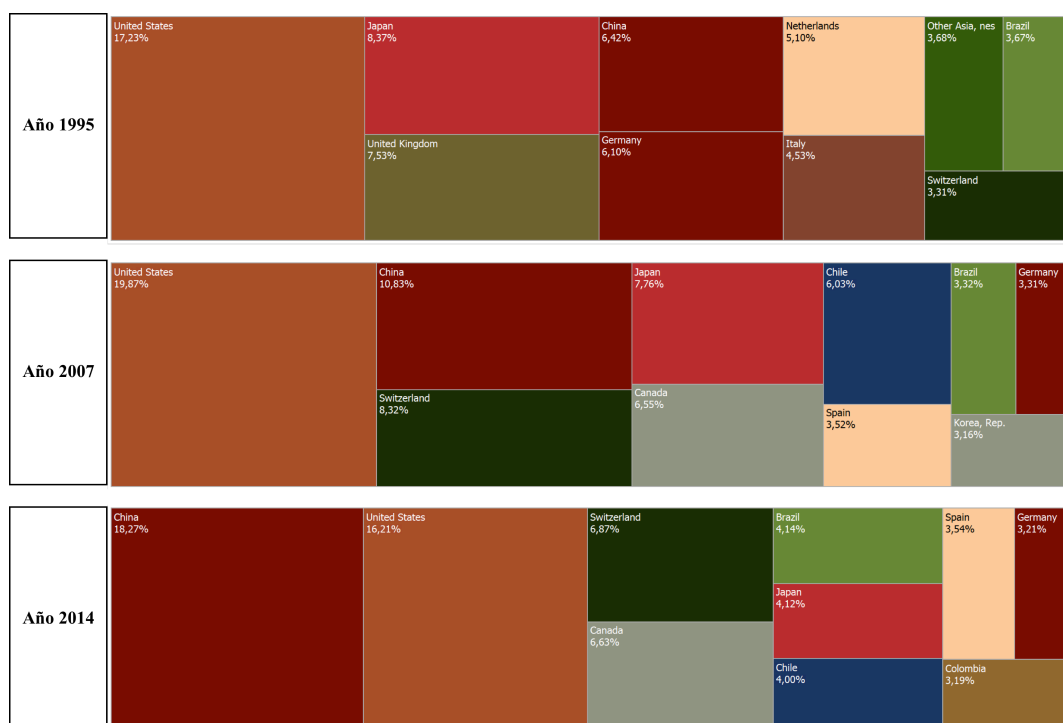
Por país.

El escenario de Perú es similar al revisado en los otros países de la región, es decir, existe un cambio del principal socio comercial para las exportaciones de este país. Inicialmente, y durante más de una década, EE.UU. fue el principal destino de las exportaciones de Perú, pero luego China, en el último año de estudio, desplazó a EE.UU. y ahora es el país con mayor cuota de mercado de destino del comercio exterior de Perú. En efecto, EE.UU. en los tres años de estudio no presenta gran variación en su participación (17% en 1995, 20% en 2007 y 16% en 2014), pero en cambio, el crecimiento que tiene China es sorprendente en esta economía, porque en 1995 apenas representaba el 6,42% (quinto país de destino), en el 2007 ya subió su participación a 10,83% (segundo país de destino), y, finalmente, en el 2014 llega a concentrar el 18,27%, para ocupar el primer lugar de exportación de los productos peruanos.

Sin embargo, no solo ha existido este cambio, sino también, es referente el caso de Japón. En el año 1995, Japón representaba el 8,37%, siendo el tercer principal mercado, pero, en el 2014 este país disminuye su participación al 4,12% y pasa a ocupar el sexto puesto como país de destino de las exportaciones de Perú. En el Gráfico 42, se puede observar a los 10 principales países que reciben las exportaciones de Perú, en los años 1995, 2007 y 2014.

Antes, Perú tenía diversificadas sus exportaciones en mayor proporción, si se compara con la distribución de países de destino en el 2014, ya que solo entre las dos principales economías, China y EE.UU., abarcan cerca del 35% del total de exportaciones. Lo que sí, es que la afectación que tienen las exportaciones de Perú, por la restricción de la demanda externa presentada por las potencias mundiales, es alta, puesto que, para este país, siete de los diez principales mercados son grandes economías, que influyen directamente en el comportamiento de la economía mundial. Lo que muestra que Perú ha direccionando todos sus esfuerzos para posicionarse en mercados de países desarrollados como China, EE.UU., Suiza, Canadá, Japón, España y Alemania, sin importar los costos de transporte debido a la distancia que tienen para poder exportar sus productos. En cambio, dentro de los diez principales mercados, quedan las tres economías sudamericanas de Brasil, Chile y Colombia a donde exportan sus productos.

Gráfico 42: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Perú.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Finalmente, cabe señalar, que, a parte de la demanda externa, el precio de los productos de las materias primas también afecta directamente en la colocación de las exportaciones de Perú en los mercados internacionales, puesto que, como se puede observar a continuación, este país concentra sus exportaciones en productos minerales y combustibles.

Por Producto.

Al parecer, Perú ha tenido un cambio estructural en la composición de sus exportaciones a lo largo de las últimas dos décadas (Gráfico 43). En el año 1995, el principal producto de exportación fueron los metales con el 24%, seguido por los productos alimenticios con el 17% y los minerales con el 16%. Entre el año 1995 y el 2007, la participación de exportación de los minerales ascendió en el doble de la participación que tenía en 1995, llegando al 32% y posicionándose como el principal producto de exportación en ese año. De la misma manera, la exportación de minerales se ha mantenido en el 2014, aunque presenta una leve disminución de su participación, teniendo un porcentaje del 29%.

La exportación de piedras y vidrio es el segundo principal producto de Perú, y éste no ha tenido grandes variaciones en el periodo de estudio, especialmente, en los años 2007 y 2014, donde tiene participaciones del 18% y 16%, respectivamente, para cada año. Llama la atención esta categoría de producto, puesto que es el único país dentro de los estudiados, que tiene como productos principales la exportación de piedras y vidrio.

Como se había indicado, Perú depende directamente de los precios internacionales de materias primas, por la composición de sus exportaciones, más aún cuando los dos primeros productos de exportación son los minerales y las piedras y el vidrio y el tercero son los combustibles. Este último producto también ha tenido un crecimiento acelerado y sostenido en la participación de las exportaciones de Perú. En el año 1995 representaba el 5% del total de exportaciones, pero en el 2007 creció al 9%, aunque lo interesante es que, en el 2014, ocupa el tercer puesto como principal producto de Perú con el 12%.

El 57% del total de las exportaciones de Perú en el 2014 corresponden a los tres productos antes mencionados, dando como resultado que tiene un alto nivel de concentración solamente entre los tres productos, aunque hay que mencionar, que a continuación se analizará el grado de concentración de países y productos de Perú, así como también, de la evolución del número de socios comerciales para las exportaciones de Perú (Tabla 30).

Gráfico 43: Participación de 10 principales productos que exportan de Perú.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Perú ha incrementado sustancialmente el número de socios comerciales, lo que indica que ha buscado aumentar los mercados como estrategia de crecimiento de sus exportaciones. En el año 1995 tenía 138 mercados de destino de sus exportaciones, pero en el año 2014 esta cifra asciende a 174 socios comerciales, con una diferencia de 36 países adicionales al dato de 1995. Esto se evidencia en los indicadores de concentración por economías destino de las exportaciones de Perú. El C_4 aunque está incrementándose con el pasar de los años, está en niveles que permiten señalar que tiene una desconcentración de los países a donde dirigen las exportaciones, puesto que en 1995 tenía un indicador del 40% entre los cuatro principales países y en el 2014 es del 48% entre los países China, EE.UU., Suiza y Canadá. En esta misma línea, el HHI referente a los países está en niveles de desconcentración.

Caso contrario sucede en los productos de exportación, como se había antes mencionado. Esta vez, tomando en cuenta a los cuatro principales productos de exportación, se aprecia que se tiene un nivel alto de concentración, ya que en 1995 se tenía un C_4 de 70% y en el 2014 un 68%, ambos años superando el límite del 60%. Analizando el HHI , en cualquiera de los años, se identifica que la concentración de los productos de exportación en Perú es moderada, puesto que se encuentra en el intervalo entre 1.500 y 2.500 puntos.

Tabla 30: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Perú.

Años	Exportaciones	Socios Comerciales	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
	Millones de USD de 2005	Número de países	C ₄	C ₈	HHI	C ₄	C ₈	HHI
1995	8.139	138	40%	59%	646	70%	96%	1.502
2007	21.447	168	47%	66%	807	75%	95%	1.808
2014	25.453	174	48%	64%	814	68%	93%	1.554

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Es por eso, que Perú, al igual que muchas de las otras economías, se ha dedicado a especializarse en la exportación de productos naturales con bajos niveles de valor agregado y que dependen los precios internacionales, sin embargo, también ha salido a buscar la manera de incrementar los socios comerciales en todo el mundo por medio de convenios de cooperación en el comercio exterior. Es un país que ha demostrado tener influencia directa de la demanda externa de los principales de la economía mundial, razón por la cual, está teniendo una desaceleración del comercio internacional debido a la contracción de la demanda y que tiene a China como principal destino de sus productos. Sin embargo, es un país que no ha tenido caídas significativas en los años postcrisis, lo que indica que tiene una sostenibilidad en su comercio exterior, debido principalmente a la estabilidad de su moneda y al desempeño de su economía.

3.2.7. Bolivia

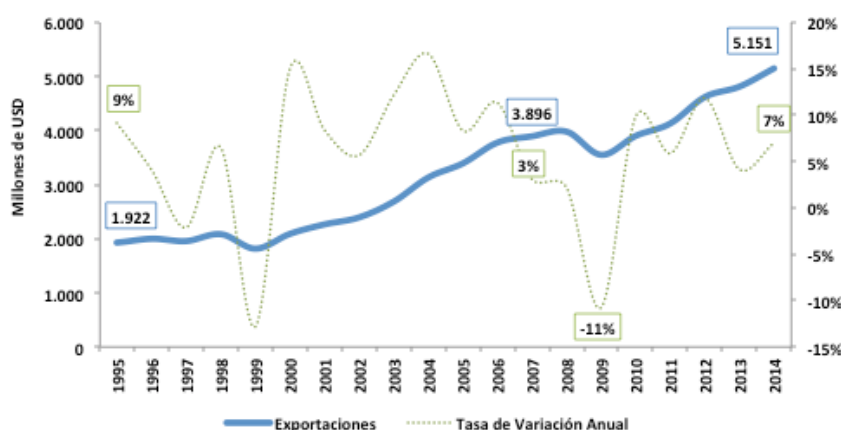
El Banco Mundial (2015) caracteriza a Bolivia como un país exportador de combustibles, minerales y gas natural, razón por la cual, en el auge de los precios internacionales del petróleo, aprovechó para hacer crecer su economía, pero específicamente, para invertir en infraestructura para la producción y exportación de gas natural. Se especifica esto, debido a que, ante la situación del entorno internacional de los últimos años y la caída del precio del petróleo, Bolivia ha podido contrarrestar el impacto de la contracción de la demanda externa de este producto, con la exportación de gas natural, teniendo en cuenta que lo que corresponde el comercio exterior para este país es de suma importancia en el comportamiento de su economía. En ese sentido, Rodríguez, G. (2015) señala que el comercio exterior de Bolivia contribuye significativamente a al crecimiento del PIB, llegando a cifras que rodean el 40% en promedio, de la última década.

Asimismo, indica que la composición de las exportaciones de Bolivia hace que su comercio exterior sea muy vulnerable, ya que dependen en un 80% en la exportación de minerales e hidrocarburos (Rodríguez, G., 2014). Por lo que, al depender de estos productos que se cotizan en los mercados internacionales, se enfatiza que la evolución de las exportaciones de Bolivia tiene vinculación directa con los precios de las materias primas.

Asimismo, Bolivia, a diferencia del resto de países de análisis, no cuenta con un amplio número de socios comerciales y más bien, se ha concentrado con mayor énfasis a trabajar en estabilizar los problemas internos, que en salir a buscar más mercados. Sin embargo, este país tiene una alta dependencia a las exportaciones para poder crecer económicamente.

Sin embargo, lo que hay que recalcar, es que Bolivia tiene dos fenómenos negativos a lo largo del periodo de estudio. No es la caída de las exportaciones del 2009 (-11%), la más crítica de este país, sino la que vivió en el año 1999 (-13%) y más allá de las razones de su decrecimiento, se puede observar que Bolivia presenta una recuperación importante al siguiente periodo de cada año mencionado, volviendo a unas fluctuaciones de crecimiento positivo. Es así, que Bolivia es uno de los países de la región que luego de haber caído en el 2009, presenta tasas de variación positiva en los últimos cuatro años, llegando a un crecimiento de las exportaciones del 7% en el 2014, que como se indicó anteriormente, es por la exportación de gas natural en compensación de las exportaciones tradicionales de minerales y petróleo. La evolución de las exportaciones de bienes y servicios de Bolivia se puede apreciar en el Gráfico 44.

Gráfico 44: Evolución del Total de Exportaciones de bienes y servicios de Bolivia.



Fuente: Elaboración propia, a partir de WITS - COMTRADE, Banco Mundial.

Bolivia, al igual que Chile, son ejemplos de recuperación del crecimiento de las exportaciones en el periodo postcrisis. Lo que les diferencia, es que Bolivia tiene el mismo crecimiento que tuvo antes al periodo de crisis y que las tasas medias de variación anual son de alto crecimiento. Bolivia, en el periodo 1995 – 2006 ha crecido a una tasa media del 7%, al igual que en el periodo 2011 – 2014, aunque es el único periodo en el que decrece, pero igual con una variación positiva es en los años 2007 – 2010, que una tasa media del 1%. Es decir, Bolivia no ha dejado de crecer en sus exportaciones durante todo el periodo, aún con las dos caídas significativas de los años 1999 y 2009.

Exportaciones de Bolivia.

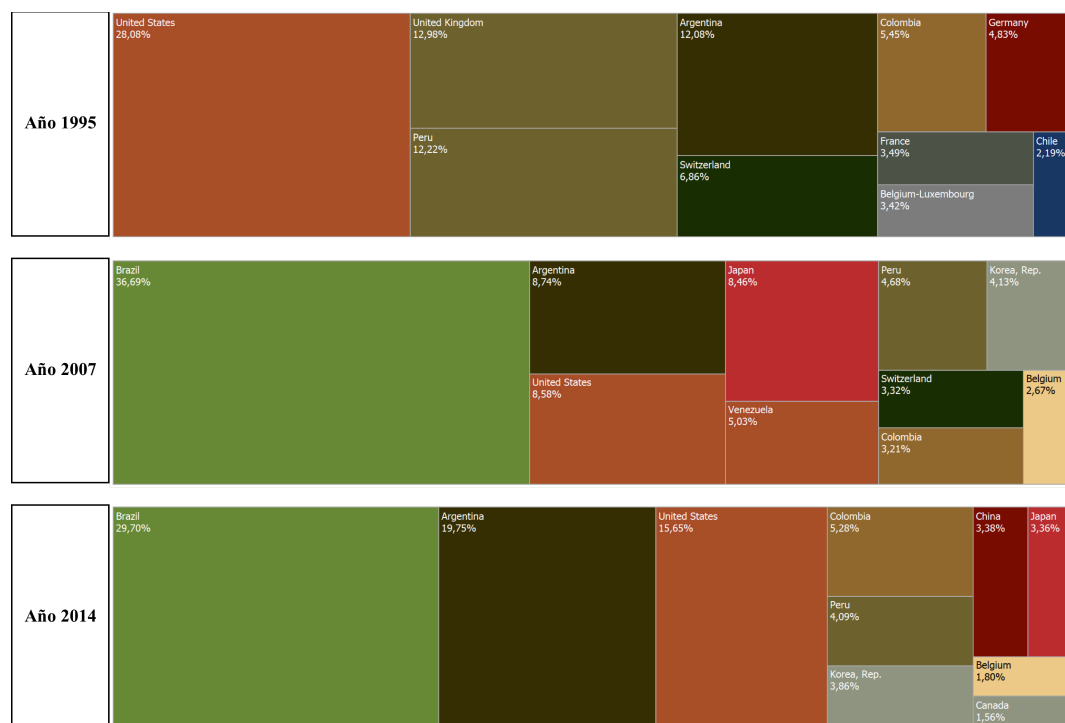
Por país.

Bolivia es el único país de los analizados que no tiene a EE.UU. o China como principales mercados de destino de sus exportaciones en la última década (Gráfico 45). Por un lado, el comportamiento del mercado de Brasil es similar al que presenta China para el resto de países, puesto que en 1995 no existía Brasil como uno de los diez principales países a donde se exportan los productos bolivianos, sin embargo, en 2007 y 2014 aparece como el primer mercado de destino con un 37% y 30%, respectivamente, del total de las exportaciones de Bolivia.

Por otro lado, EE.UU. quien lideraba la composición de los países destino de las exportaciones de Bolivia en 1995, tanto en el 2007 como en el 2014, ha caído a ser el tercer mercado, luego de Argentina quien ocupa el segundo lugar. Por ejemplo, en el año 2014, la composición de los países a donde exporta Bolivia es: Brasil con 30%, seguido por Argentina con el 20% y EE.UU. con el 16%, dando como resultado, que existe una concentración del 66% solamente entre estos tres países. De igual manera, en este año, aparece China dentro de los diez países (en el séptimo puesto) con una participación del 3%.

La composición de países incide en el comportamiento de las exportaciones de Bolivia y es evidente que, si el 59% del total de exportaciones se concentran entre países sudamericanos como Brasil, Argentina, Colombia y Perú, que, a su vez, están teniendo un crecimiento económico moderado, es una razón a considerar y que permite justificar, el porqué del crecimiento sostenido de las exportaciones de Bolivia en los últimos años.

Gráfico 45: Participación de 10 principales países que reciben exportaciones de Bolivia.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Más aún, cuando por el lado del resto de países, se ha visto que están teniendo una desaceleración económica y de su comercio internacional debido, en gran parte, a la contracción de la demanda externa de los principales países socios. Finalmente, también influye la especialización productiva que está practicando Bolivia en los últimos años para lograr el crecimiento de las exportaciones, situación que se puede observar en el Gráfico 46, donde claramente concentran las exportaciones de combustibles, minerales y piedras y vidrio.

Por Producto.

En 1995, Bolivia presentaba mayor diversificación de los productos de exportación en comparación con los otros años. Por ejemplo, los minerales, las piedras y el vidrio y los combustibles (en ese orden) eran los principales productos que se exportaban en 1995 con participaciones del 21%, 20% y 12%, respectivamente. Sin embargo, en el 2007 se observa un cambio significativo en el orden y en la participación de los productos. Los combustibles concentran por si solos el 48% del total de las exportaciones bolivianas, mientras que los minerales llegaban a representar el 22%, dando como resultado que entre los dos productos concentraban el 70%. En el 2014 sucede algo similar, puesto que los combustibles tienen el 52% y los minerales el 16%, con una concentración del 68%.

Es así, que se puede visualizar el cambio estructural en la composición de las exportaciones que ha vivido Bolivia, así como también, en la especialización y concentración que tienen en la exportación de combustibles y minerales en la última década.

Por lo que, llama la atención la estrategia que muestra Bolivia, puesto que exporta a los países de la misma región, si tener necesidad de liberalizar los mercados de las grandes economías, y a su vez, exporta combustibles, mismos que no solo agrupa al petróleo, sino a otros derivados, como el gas natural. Finalmente, sería preocupante que esta estrategia de los combustibles y minerales tenga complicaciones, puesto que como se ha visto, tiene altos niveles de concentración en los productos que exporta.

Efectivamente, según todos los indicadores de concentración, tanto en productos como en países de destino, Bolivia muestra altos niveles de concentración (Tabla 31). Si se analiza el C₄ en ambos ámbitos, se presenta que este indicador ha venido creciendo al pasar el tiempo hasta localizarse en el 2014 con una concentración del 70% en los cuatro principales países y un 88% en los cuatro principales productos de exportación.

Gráfico 46: Participación de 10 principales productos que exportan de Bolivia.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Los resultados del *HHI* para Bolivia, comprueba el grado de concentración que muestra el C_4 y C_8 . En el año 2014, el *HHI* con respecto al total de países de destino alcanza un valor de 1.613 puntos, señalando una concentración moderada, en cambio, el *HHI* de los productos de exportación tiene una calificación de 3.191 puntos, indicando un alto nivel de concentración. Sin embargo, en lo referente al número de socios comerciales de Bolivia, éste es el más bajo con respecto a otros países.

En 1995 se tenía 76 mercados a donde exportaba Bolivia, y en el 2007, aumenta el número de socios a 108, pero en el 2014, se reduce a 91. Esta es una situación contraria a lo que presentan los otros países, pero lo importante para Bolivia, es que aún con esta disminución de países, la concentración de las exportaciones a países latinoamericanos y la especialización de sus productos, está logrando mantener un crecimiento importante de sus exportaciones en los últimos años.

Tabla 31: Indicadores de Concentración de Exportaciones de Bolivia.

Años	Exportaciones	Socios Comerciales	Indicadores de Concentración de Países			Indicadores de Concentración de Productos		
	Millones de USD de 2005	Número de países	C_4	C_8	HHI	C_4	C_8	HHI
1995	1.922	76	65%	86%	1.388	66%	94%	1.367
2007	3.896	108	62%	80%	1.678	85%	97%	2.940
2014	5.151	91	70%	85%	1.613	88%	98%	3.191

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

En líneas generales, se han podido constatar algunas generalidades en la especialidad productiva de los países de América Latina, y en los problemas que han enfrentado en los últimos años. Por un lado, los países latinoamericanos, han buscado abrir más mercados alrededor del mundo por medio de convenios con el afán de incrementar sus exportaciones, sin embargo, el patrón común de las exportaciones, siguen siendo de productos sin mayor valor agregado y que son aprovechados, especialmente, por la ventaja comparativa que tienen basado en la abundancia de recursos naturales.

En ese sentido, muchos de los productos que América Latina exporta en los mercados internacionales tienen una dependencia directa en la cotización internacional de los precios de las materias primas (petróleo, minerales, piedras, etc.). Relacionado al tema de precios, otro de los factores que influyen al comportamiento de las exportaciones de los países de América Latina, es la volatilidad en el manejo del tipo de cambio de sus monedas, razón por la cual, hay que tomar en cuenta los procesos internos y la política monetaria que vive cada país.

Por otro lado, la mayoría de países de esta región están viviendo una etapa de desaceleración de sus exportaciones debido, entre muchas razones, a que tienen concentradas sus exportaciones en las grandes economías, que, a su vez, desde el año 2009 han contraído su demanda externa. Es por eso, que son muy pocos los países de América Latina que aprovechan el factor cercanía geográfica para localizar sus exportaciones, que como se menciona antes, están direccionadas a grandes economías como EE.UU., China, y países europeos.

Si algo se debe destacar de todos los países de América es que el comportamiento de las exportaciones ha sido muy dinámico en las últimas dos décadas, debido a que han existido cambios estructurales significativos en los productos que se exportan y también en los mercados de destino. Sin embargo, el análisis realizado ha sido un diagnóstico por país de su evolución de las exportaciones, pero, no permite comparar esta situación entre los países en el tiempo y tampoco identificar cuáles son las economías con mayor apertura comercial con respecto al PIB de cada país.

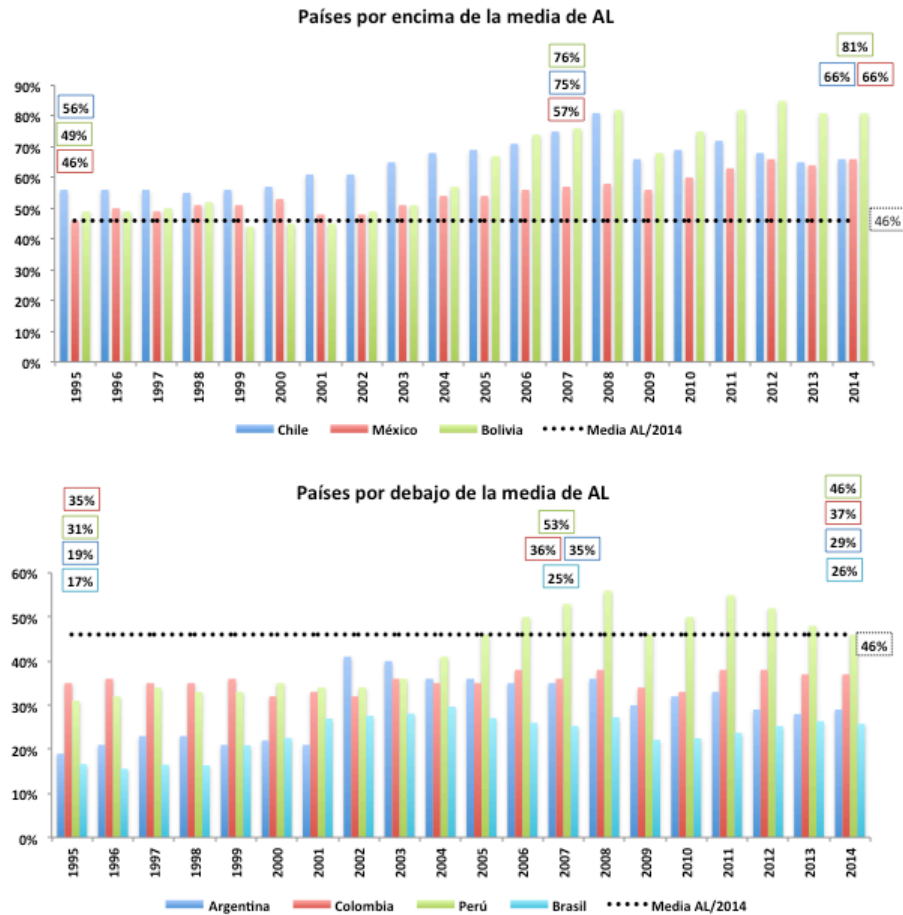
Adicional a esto, es indispensable saber cuánto representan las exportaciones de estos países en referencia al total de exportaciones de América Latina y del mundo, puesto que se podrá estudiar si el comportamiento de las participaciones de las exportaciones en esos mercados ha crecido por temas de competitividad del país, o provocado por los manejos del tipo de cambio, o por la diferencia de costos laborales que tienen los países.

3.3. Grado de Apertura comercial y Participación de Exportaciones.

El grado de apertura comercial de las economías no es más que una relación del comercio exterior (exportaciones e importaciones) con respecto a la producción del país y con este indicador, se puede establecer, mediante una comparación entre países, qué país tiene más o menos apertura que otros. Según el Banco Mundial (2015), el grado de apertura comercial se define como la participación de la sumatoria de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje del PIB.

En ese sentido, se ha calculado el promedio ponderado de América Latina en el periodo 1995 – 2014 con el propósito de delimitar a los países que están por encima de la media y los que se encuentran por debajo de la misma. El promedio ponderado por cada país de esta región es del 45%, dejando agrupados a Chile, México y Bolivia como los países que se están por encima de la media y a Argentina, Colombia, Perú y Brasil como países que están por debajo de la media. Los resultados se pueden observar en el Gráfico 47.

Gráfico 47: Evolución del Grado de Apertura Comercial de países de América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Hay que considerar que no se ha analizado el comportamiento de las importaciones, que para algunos países de América Latina tienen gran influencia y, que generalmente, son un problema por su crecimiento y porque producen un déficit de la balanza comercial y un mecanismo de salida de divisas. Sin embargo, se toma a este indicador como medida para comparar cómo ha sido la evolución del comercio exterior de estos países.

Se veía que Bolivia es el país que más ha crecido en los últimos años en lo que respecta a las exportaciones y que, además, tiene un crecimiento sostenido. De la misma manera, que era el país con menor número de socios comerciales en comparación con el resto, pero su apertura comercial es el principal resultado de los países por encima de la media. Bolivia en 1995 tenía un indicador del 49%, crece al 76% en el 2007 y para el 2014 es el país con mayor apertura comercial de todos los países de América Latina con el 81%.

A parte de ser un porcentaje sumamente alto, la diferencia que tiene con los otros dos países que están por encima de la media es considerable. Chile y México, en el 2014, comparten el mismo porcentaje de participación que es el 66%, por lo que la diferencia que tienen con Bolivia es de 15 puntos porcentuales. México muestra un crecimiento sostenido de su comercio exterior, puesto que pasa de tener un 46% en 1995, a un 57% en el 2007 y finalmente, en el 2014 el 66%. El caso de Chile es distinto, puesto que crece entre 1995 y el 2007 (del 56% al 75%), pero cae en su participación en el 2014 con respecto al 2007 (66%).

Por el contrario, dentro de los países que están por debajo de la media, Perú es quien lidera como el país con mayor apertura comercial del grupo con el 46% en el 2014. Le sigue Colombia con el 37%, Argentina con el 29% y Brasil con el 26%. Colombia y Brasil no muestran mayor cambio entre el 2007 y 2014, a diferencia de Perú y Argentina que disminuyen sus indicadores de 53% a 46% y de 35% al 29%, respectivamente.

Estos resultados muestran que Bolivia y Perú son los países que, por cada subgrupo de países, tienen la mayor apertura comercial, sin embargo, son los países con menor participación de exportaciones se tiene con respecto al total de exportaciones mundiales y de América Latina. Parecería contradictorio, pero como se mencionó, el anterior indicador depende de las importaciones, razón por lo cual, solo permite tener un panorama general de la actividad de comercio exterior de los países.

Por lo que, en la Tabla 32 se puede apreciar la participación de las exportaciones de cada país en referencia al total de exportaciones del mundo y de América Latina. Vale denotar que, se ha calculado el promedio de las participaciones por cada uno de los periodos de tiempo analizados (1995 – 2006, 2007 – 2010 y 2011 - 2014), con el fin de identificar si estas participaciones han mostrado variaciones positivas o negativas durante todo el periodo.

Tabla 32: Participación promedio de los países de América Latina con respecto a las exportaciones mundiales y de la misma región.

Países de AL	Mundo						América Latina y el Caribe							
	P1: 1995 - 2006	P2: 2007 - 2010	P3: 2011 - 2014	Variación Puntos porcentuales			P1: 1995 - 2006	P2: 2007 - 2010	P3: 2011 - 2014	Variación Puntos porcentuales				
				P2 - P1	P3 - P2					P2 - P1	P3 - P2			
Brasil	0,92%	0,97%	0,90%	↑	0,05%	↓	-0,06%	15,26%	18,26%	17,64%	↑	3,00%	↓	-0,62%
Chile	0,37%	0,97%	0,32%	↑	0,60%	↓	-0,64%	6,08%	6,73%	6,31%	↑	0,66%	↓	-0,42%
Argentina	0,36%	0,36%	0,30%	↓	-0,01%	↓	-0,06%	6,00%	6,47%	5,84%	↑	0,47%	↓	-0,64%
México	1,91%	0,34%	1,73%	↓	-1,57%	↑	1,39%	31,55%	30,76%	33,82%	↓	-0,79%	↑	3,06%
Colombia	0,21%	1,63%	0,19%	↑	1,42%	↓	-1,43%	3,43%	3,60%	3,80%	↑	0,17%	↑	0,20%
Perú	0,13%	0,19%	0,14%	↑	0,06%	↓	-0,05%	2,20%	2,78%	2,75%	↑	0,58%	↓	-0,03%
Bolivia	0,02%	0,15%	0,03%	↑	0,12%	↓	-0,12%	0,41%	0,47%	0,50%	↑	0,06%	↑	0,03%

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Aunque se mantiene el orden de cómo se han analizado los países, se puede observar que, en efecto, México y Brasil son los países con mayor participación tanto en las exportaciones mundiales como de la región y que Perú y Bolivia son los que tienen menor participación. México, es el más representativo, puesto que dentro de las participaciones mundiales concentra el 1,73% en el 2014, mientras que dentro de América Latina representa el 33,82% en el mismo año. Este país muestra una caída considerable en las exportaciones mundiales, puesto que en el segundo periodo tiene una participación promedio del 0,34%, cuando en el primer periodo era del 1,91%.

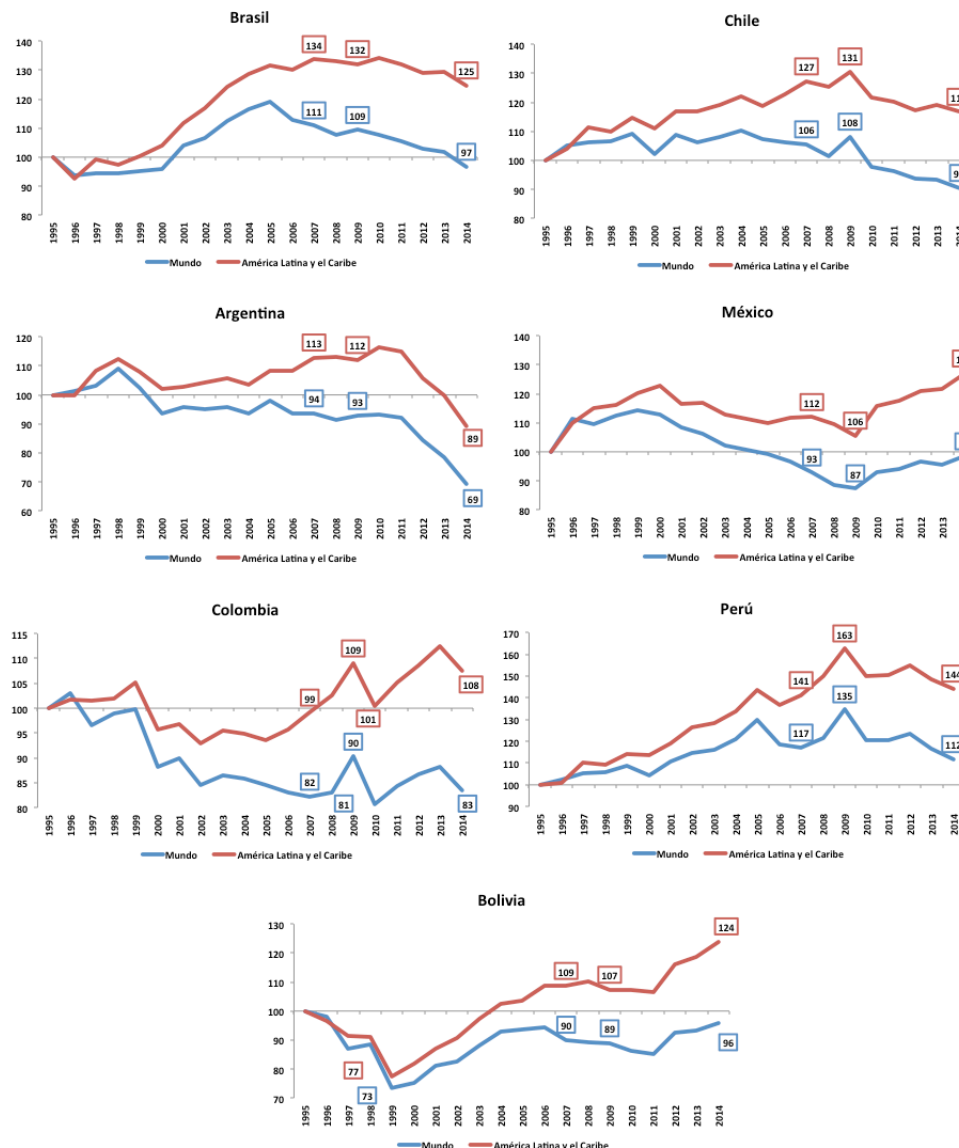
Algo similar sucede en América Latina, pero menos significativo. Brasil tiene aproximadamente la mitad de la participación que tiene México en cualquiera de los dos escenarios, puesto que, con respecto a las exportaciones mundiales abarca el 0,90% en el 2014 y en las correspondientes de Latinoamérica el 17,64% en el mismo año.

De ahí, comparten tanto Chile y Argentina, como Colombia y Perú participaciones similares, ya que en el mismo 2014 y dentro de América Latina, los primeros dos países tienen cuotas comerciales de 6,31% y 5,84%, respectivamente, cuando el segundo grupo de países un 3,80% y 2,75%, respectivamente. Bolivia es el menos representativo para el mismo año con una participación de apenas el 0,50%.

En definitiva, no existen cambios sustanciales con respecto a las participaciones de las exportaciones, a parte de las mostradas para México, porque el resto de países o presenta crecimiento considerable de las participaciones de las exportaciones o muestra pequeñas caídas de las mismas participaciones. Además, en la tabla antes mencionada, se observa las variaciones que han tenido las participaciones de cada país con respecto al periodo anterior, sin embargo, en el Gráfico 48 se muestra cómo ha sido la evaluación año a año de las participaciones de las exportaciones de cada país con las mundiales y las de América Latina, en función de indicador con base 100 en el año 1995.

Al tomar con base 100 a la participación del año 1995, se interpretará la diferencia positiva a esta referencia como porcentaje de crecimiento de las participaciones dirigidas al mundo y a América Latina y el Caribe. En ese sentido, se puede observar que Brasil en la participación de las exportaciones al mundo ha llegado a su punto más alto en el año 2005 (indicador de 119), pero a raíz de este año, la tendencia es decreciente, tanto así, que al 2014, se tiene un indicador menor que el que tenía en 1995 (indicador de 97). Este resultado es cómo se ha venido diciendo, que se debe a la contracción de la demanda externa de las grandes economías luego de haber vivido la crisis financiera y económica mundial desde el año 2007.

Gráfico 48: Evolución de las cuotas comerciales de mercado de países de América Latina, 1995 = 100.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial.

Sin embargo, en lo que se refiere a la participación de las exportaciones en América Latina y el Caribe, la tendencia es menos drástica que con el mundo, puesto que también llega a caer su participación desde el 2007, pero no llega a valores inferiores al año base, es más, se tiene un 25% más de crecimiento en el año 2014. Lo que sí, la tendencia de ambas participaciones muestra que está decreciendo y que este comportamiento no cambiaría en los próximos años, lo que significa que preocupa la situación de Brasil debido a la pérdida de competitividad de este país en los mercados internacionales.

Chile y Argentina comparten el comportamiento de Brasil con respecto a la tendencia decreciente en los últimos años, aunque Argentina presenta la caída más significativa de todos los países de análisis. Con respecto a las exportaciones al mundo, para Argentina en el año 1999 es el último año en el que tiene una participación superior a la del año 1995, es decir, que a partir del año 2000 ha disminuido su participación a niveles por debajo del año 1995. De ahí, muestra una tendencia estable durante la década del 2000, puesto que a partir del año 2011 se observa la tendencia decreciente, llegando al 2014 a un indicador de 69 (31 puntos menos que el valor de 1995). Sin dejar de lado a América Latina, en esta región sucede algo similar, pero más tarde en el tiempo. Recién en el año 2013, Argentina tiene el mismo nivel que tuvo en el año base, sin embargo, en el último año, en el 2014, cae 11 puntos por debajo, teniendo un indicador de 89. Lo que se puede decir que Argentina a lo largo del periodo, ha perdido competitividad de sus exportaciones de manera drástica y significativa, no solo a nivel mundial, sino también en América Latina, debido a que su participación está por debajo de los niveles de los 90 y, además, porque su tendencia es decreciente, sin ningún indicio de que pueda revertirse dicha tendencia.

Chile por su parte, preocupa de cierta manera, puesto que en su participación de las exportaciones mundiales desde el año 2010 presenta valores inferiores a los que tenía en el año base, llegando al 2014 con una puntuación de 91, lo que indica que, en este año, el resultado es que estaría perdiendo competitividad de sus exportaciones a nivel mundial, al igual que Argentina y, en menor medida, que Brasil. Sin embargo, a diferencia de Argentina, Chile en las exportaciones de la región mantiene un crecimiento positivo en todo el periodo (teniendo al 2014 un crecimiento del 17%), aunque presente una tendencia decreciente a partir del año 2009 (cuando en este año tenía un crecimiento del 31%). Colombia y Perú son los otros dos países que tienen una tendencia decreciente en los últimos años, aunque muestran comportamientos más volátiles que los otros países. Colombia solo en los primeros años ha presentado un crecimiento en sus exportaciones mundiales, pero el resto del periodo no ha logrado incrementar su competitividad en los mercados internacionales que se ha mantenido en valores por debajo de los que presenta en 1995.

Tanto así, que a partir del 2007 muestra una cierta recuperación, pero al siguiente año, cae nuevamente, por lo que no tiene una sostenibilidad en el ciclo de crecimiento de sus exportaciones al mundo. Lo que llama la atención de Colombia es que, en América Latina, sus exportaciones han incrementado su competitividad desde el año 2007, puesto que antes, tenía valores por debajo de lo mostrado en 1995 y más bien, aunque tampoco es sostenido su comportamiento y el último año haya decrecido, se tiene un crecimiento positivo del 10% en promedio en los últimos años.

Perú es el primer país de los analizados que tiene un crecimiento positivo durante todo el periodo, tanto en las exportaciones mundiales como en América Latina. Lo preocupante para este país es que en ambos mercados llegaron a su crecimiento más alto en el año 2009 (crecimiento en el mundo del 35% y en América Latina del 63%), pero a partir de este año, la tendencia es decreciente, llegando a valores en el 2014 del 12% en las exportaciones mundiales (disminución de 23 puntos porcentuales) y del 44% en América Latina (disminución de 19 puntos porcentuales).

En cambio, México y Bolivia son los dos únicos países que han venido ganando competitividad internacional al tener una tendencia positiva de sus exportaciones en la última década y lo más importante, es que se han mantenido en los últimos años, sabiendo la problemática de la demanda externa de las grandes economías. México tiene un comportamiento singular, puesto que su menor crecimiento, tanto a nivel mundial como en América Latina, es en el año 2009, pero a diferencia del resto de países, este país quiebra la tendencia decreciente que tenía los años anteriores y desde ahí, presenta un crecimiento sostenido hasta el año 2014. Es así, que en este último año es donde tienen el crecimiento más alto de las exportaciones, ya que en América Latina muestran el 27% más que en el año 1995 y con respecto a las exportaciones mundiales tienen un decrecimiento del 2% puesto que aún no llegan a los niveles que tenían en el año 1995 y 2004.

Finalmente, Bolivia, entre el año 1995 y 2004 presenta valores de América Latina, por debajo del año base, sin embargo, a partir de ese año, la tendencia ha sido creciente y positiva, llegando al año 2014, al igual que México, a tener el mayor crecimiento con una valoración del 24% con respecto al año base. En lo correspondiente al crecimiento de la participación en las exportaciones mundiales, Bolivia es quien está ganando mayor competitividad en los mercados internacionales porque a pesar de que sea el país que menos representa de todos los países de la región, es quien muestra una tendencia creciente desde el año 2011, teniendo en cuenta la restricción de la demanda externa. Probablemente esta dinámica se debe a la especialización productiva de Bolivia y además a los costos laborales que tiene y, que, a su vez, se traslada en los precios a los que vende en los mercados internacionales.

En efecto, el comportamiento de la participación de cada país con respecto a las exportaciones totales de América Latina y el Caribe y el mundo, da a entender si el país ha ido ganando competitividad internacional en estos mercados o lo contrario. Sin embargo, este crecimiento de las exportaciones en dichos mercados aún no se conoce si se debe a un incremento en la productividad de sus productos de exportación, o por política internas de cada país como sus costos laborales o el manejo del tipo de cambio de sus monedas.

Es así, que López, Ramos y Torres (2009) indica que los países de América Latina, a diferencia de los países desarrollados, para ganar apertura comercial a nivel internacional, usualmente presentan costos laborales competitivos a nivel mundial (aunque tienen grandes diferencias entre los países de la misma región) o el uso del tipo de cambio como herramienta de devaluación de su moneda. Sin embargo, señala que, a diferencia de los países desarrollados, América Latina tiene limitaciones que no le permiten despegar cómo debería, puesto que esta región cuenta con ventajas comparativas y competitivas en la exportación de sus recursos naturales con o sin valor agregado. Estas limitaciones las encasilla en la cualificación del personal en las industrias de mayor valor agregado, así como también, en contar con estabilidad macroeconómica, confianza institucional y política, pobreza y desigualdad en niveles mínimos y finalmente, un desarrollo de infraestructura básica y TICs,

3.4. Factores de Competitividad Internacional en América Latina.

Dentro de la evidencia empírica, se conoce que un país puede lograr competitividad internacional basado en diferentes factores determinantes, sin embargo, para los países de América Latina, se plantea que su retraso en competitividad puede deberse por algunos de ellos. Lo que se desea buscar es conocer la manera en la que influye la productividad, el manejo del tipo de cambio y los costos laborales en el comportamiento de la participación de las exportaciones de estos países.

Por cada país de estudio, se conoce los niveles de productividad por trabajador; la composición de sus exportaciones, sean por los mercados de destino o por sus principales productos, en términos de competitividad internacional. Además de aquello, se ha visualizado cómo ha evolucionado la participación de las exportaciones totales dirigidas al mundo y al mercado de América Latina y el Caribe. Lo que se debe conocer ahora, es el crecimiento del tipo de cambio en el periodo de análisis (1995 - 2014), así como también, de los salarios nominales medios de cada país con la finalidad de describir la evolución de cada variable en el tiempo y analizar los ciclos que han tenido.

3.4.1. Evolución del Tipo de Cambio en países de América Latina.

La devaluación de las monedas en América Latina ha sido una constante en todos los países y por varias décadas, ya que han utilizado esta “herramienta” como política pública para estabilizar la situación económica coyuntural de momento, sin embargo, han dejado de lado ver la posible afectación al sector exportador debido a la pérdida o ganancia de competitividad internacional.

Es así, que en el Gráfico 49 se puede observar la volatilidad de la moneda local de cada país mediante la evolución del tipo de cambio oficial en el periodo 1995 – 2014. Para ello, se ha tomado la información del Banco Mundial correspondiente a la tasa de cambio oficial (promedio anual) de la moneda local en relación al dólar de los EE.UU. para todos los países de América Latina.

De manera general, todos los países de América Latina muestran una tendencia creciente y positiva en los últimos tres años, en referencia a la moneda local con respecto al dólar estadounidense. Sin embargo, el comportamiento durante todo el periodo difiere entre los países, ya que algunos muestran una agresiva apreciación de su moneda y otros, una dinámica más conservadora y estable.

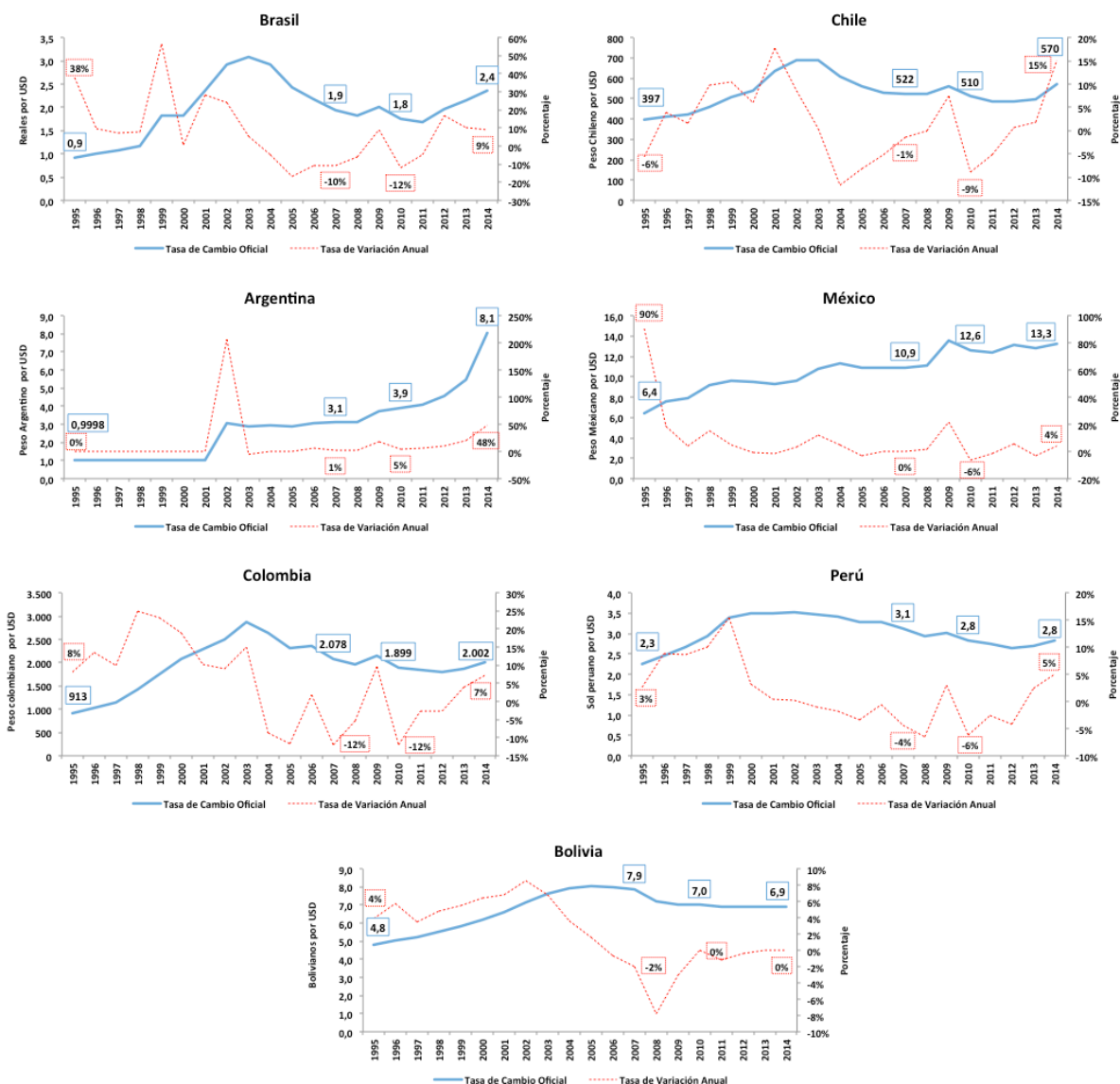
Brasil, por ejemplo, en el año 2003 tuvo el tipo de cambio más alto de todo el periodo, donde llegó a establecer un cambio de 3,1 real brasileño por un dólar. A partir de ahí, la tendencia era decreciente hasta el año 2010 donde tenía una relación 1,8 reales por dólar, pero desde el año 2011 comenzó a repuntar de nuevo la apreciación de su moneda llegando al año 2014 con una cotización de 2,4 reales por dólar (mostrando un crecimiento del 9%).

Chile, aunque menos drástico, presenta un comportamiento similar. En el mismo 2003 llega a tener el cambio más alto dentro del periodo con un valor de 691 pesos chilenos por dólar. De la misma manera, en el 2010 es cuando tiene una caída del -9% en el tipo de cambio y muestra una valoración de 510 pesos chilenos por dólar. A partir de este año, empieza a ascender su cotización hasta tener 570 pesos chilenos por dólar en el año 2014 con un crecimiento anual del 15%.

Con menor volatilidad, México y Perú tienen una dinámica de crecimiento constante con pequeñas variaciones en todo el periodo. Por un lado, para México, la situación que llama la atención es el crecimiento del 21% del tipo de cambio en el año 2009 (13,5 pesos mexicanos por dólar) y a año seguido, una caída del -6% (12,6 pesos mexicanos por dólar). Desde ahí, el incremento ha sido moderado, tanto así que en el 2014 creció al 4% llegando a un cambio de 13,3 por dólar.

Por otro lado, para Perú el crecimiento más pronunciado lo muestra en el año 1999 con un valor del 15% en el tipo de cambio, lo que representa que llegaba a cotizar a 3,5 soles peruanos por dólar. En esta cotización se mantuvo hasta el 2003, y luego de ello, presenta una tendencia decreciente hasta el año 2012 donde se tiene un cambio de 2,6 soles por dólar. Sin embargo, Perú tiene una estabilidad en su moneda entre el 2010 y el 2014, puesto que las variaciones son mínimas y en los mencionados años se tiene la misma cotización, es decir, 2,8 soles por dólar. Lo que indica que Perú ha manejado con prudencia el tipo de cambio en los últimos años.

Gráfico 49: Evolución del Tipo de Cambio Oficial de América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir del Banco Mundial.

Esta misma prudencia la muestra Bolivia y en el mismo periodo. Desde 1995 hasta el 2007, Bolivia tiene una tendencia creciente y agresiva, puesto que pasó de 4,8 bolivianos por dólar a llegar a cotizar en 7,9 bolivianos por dólar. Pero, a partir de este año, el tipo de cambio no ha oscilado como lo hacía en los años anteriores, tanto así, que desde el año 2010 no ha variado su tipo de cambio y éste ha sido una constante de 6,9 bolivianos por dólar.

Por el contrario, Colombia se suma al comportamiento de Brasil y Chile, como los países con mayor volatilidad de su moneda, con la diferencia de que Colombia no presenta estabilidad en ninguna parte del periodo. Entre 1995 y el 2003 la cotización del peso colombiano pasó de 913 pesos por dólar a 2.878 pesos por dólar, siendo este año, al igual que para Brasil y Chile, cuando presenta el más alto tipo de cambio. De ahí, en los años 2005, 2007 y 2010, presenta decrecimientos del -12% del tipo de cambio, pero al mismo tiempo recuperación a los años siguientes. Lo que se puede indicar, es que a partir del último año de decrecimiento del tipo de cambio (2010), la tendencia es positiva hasta el 2014 con un crecimiento en este año del 7%, dando como resultado un cambio de 2.002 pesos colombianos por dólar.

Finalmente, se muestra el comportamiento de Argentina debido a lo que se mencionó antes, ha vivido un proceso distinto llamado convertibilidad de su moneda y que se observa claramente entre 1995 y el 2001, que se mantiene el tipo de cambio fijo a 1 peso argentino por dólar. Luego del 2001, comienza una dinámica totalmente distinta, puesto que la tendencia de su cotización se asemeja a una curva exponencial, por el crecimiento acelerado que tiene mientras transcurre el tiempo. El crecimiento más acentuado está presente desde el año 2010, donde se parte de una cotización de 3,9 pesos argentinos por dólar en ese año, y se llega a tener en el 2014 un cambio de 8,1 pesos argentinos por dólar, con una tasa de variación anual del 48% con respecto al año 2013.

En efecto, como se ha podido constatar cada país de América Latina tiene comportamientos distintos en varios periodos, pero lo que vale anotar es que la mayoría de países en los últimos años están incrementando su cotización frente al dólar, lo que resulta en los mercados internacionales y sobre todo, en los precios de sus exportaciones, son más baratas en comparación con otros países en el mundo con diferentes divisas, y esto, puede explicar en gran parte, el comportamiento de las exportaciones de los países de América Latina, puesto que los precios relativos han variado en el tiempo e influyen directamente en el comportamiento de la competitividad que tienen los países en los mercados internacionales.

3.4.2. Evolución de los Salarios Nominales.

Los precios relativos derivados del tipo de cambio inciden directamente en el comportamiento de las exportaciones y más aún cuando no se cuenta con monedas fuertes, como las latinoamericanas. Sin embargo, analizando los precios internos de cada país, hay que considerar que si los costos laborales son inferiores entre los países con los que compiten y son la razón de que los precios de exportaciones sean menores.

En América Latina, el valor del salario nominal es una variable que afecta significativamente a los procesos productivos de las empresas derivado de las condiciones estructurales en el mercado laboral de cada país. Es así, que tanto como derechos laborales como en la propia remuneración existen distinciones entre los países de América Latina. Se mencionan a las diferencias en los salarios no solo por el poder adquisitivo que es distinto en cada país, sino también, al momento de comparar con el tipo de cambio, puesto que esta última variable dependerá de la coyuntura que esté pasando el país en ese año.

Se describe esto, ya que la información oficial para América Latina es un limitante importante para poder realizar investigaciones económicas. En este caso, y para esta región, no existe un organismo internacional que agrupe y unifique información oficial referente a salarios nominales en la moneda de cada país. Razón por la cual, se ha obtenido información de distintas fuentes oficiales propias de cada país para poder unificar con su respectivo tipo de cambio y luego, compararlas. Es por eso, que es imprescindible denotar la fuente, la variable que se considerará por país y el periodo de información oficial. Con respecto al periodo, el objetivo es poder contar con una serie de datos uniforme entre los países, por lo que, aunque algún país no cuente con información para el periodo completo (1995 - 2014), se realizará la respectiva adición de datos, en función de su historia y crecimiento, para poder contar con la serie entera para todos los países.

Es por ello, que a continuación se detalla, el aspecto metodológico de las fuentes de información para cada país y la manera en que se ha completado la serie de datos. En lo que respecta a Brasil, la variable que se considera es el ingreso nominal de promedio anual a nivel nacional del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística para el periodo 2001 – 2010 y año 2014. Para completar la serie en el periodo 1995 – 2000 se ha calculado hacia atrás con un crecimiento en promedio del 2%. Asimismo, para los años 2011, 2012 y 2013 se tomó la tasa de variación anual del salario mínimo. Por su parte, Chile presenta la misma variable de análisis que Brasil y la fuente de información es el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile para el periodo 2001 – 2014. De la misma manera, para completar la serie de los primeros años del periodo, se ha determinado el crecimiento promedio hacia atrás del 7% del salario nominal.

En lo referente a México, la información ha sido obtenida de las estadísticas del mercado laboral y empleo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, por su nombre en inglés). La variable que se tomará en cuenta es el salario anual promedio a nivel nacional y el periodo oficial es desde el año 2000 al 2014. Para el periodo 1995 – 1999 se ha determinado el crecimiento promedio del 2% de todo el periodo.

De la fuente de información ILOSTAT: *Global Wage Report Dataset* se ha tomado la información para Argentina y Colombia, la única diferencia es que para el primer país es de la Encuesta Permanente de Hogares y para el segundo, de la Gran Encuesta Integrada de Hogares. La variable es la misma y corresponde al salario medio mensual nominal de los empleados en la zona urbana. El periodo de información oficial para ambos países es del 1995 al 2010. Con el afán de completar las series hasta el 2014, para Argentina y Colombia, se ha tomado la variación del periodo oficial en promedio con el crecimiento del salario mínimo establecido.

Para la información de Perú, la variable que se considerará es el ingreso promedio mensual a nivel nacional. La fuente de información es la Encuesta Nacional de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (INEI). El periodo de información oficial es del 2004 al 2014 y para completar la serie se ha tomado el crecimiento del 3% del periodo. Finalmente, en Bolivia se tomó la información del Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, referente al salario medio nominal del sector público y del sector privado. Para obtener el salario nacional se ha realizado el promedio de ambas variables y el periodo oficial comprende entre 1995 y el 2014.

Todas las variables de salarios de los países de América Latina están expresadas en su moneda local, pero con el objetivo de unificar estas variables, se ha convertido a dólares de Estados Unidos por medio del tipo de cambio oficial publicado por del Banco Mundial. En ese sentido, y con la especificación antes mencionada, en el Gráfico 50 se puede observar la evolución y crecimiento de los salarios nominales de los países Latinoamericanos. Existen tres grupos de países en la interpretación. El primero de ellos se conforma por Brasil, Chile y Argentina debido a que estos tres países presentan una caída en los salarios a partir del año 2012 hasta el 2014. El segundo grupo corresponde a México y Perú, puesto que estos países mantienen una estabilidad de los últimos años en el valor del salario. Finalmente, Colombia y Bolivia (el tercer grupo) son países que muestran una tendencia creciente importante de los salarios.

Dentro del primer grupo, Brasil difiere de Chile y Argentina por la caída significativa que muestra en los último cuatro años, ya que en el año 2014 (447 USD) tiene un valor por debajo del que tenía en el 2010 (499 USD). Adicional a esto, si se toma el último año como referencia, este país tiene una tasa de variación anual negativa de -29% con respecto al 2013. Cabe indicar que esta disminución se hace más evidente cuando, justamente, en el año 2013 es el año más alto para el salario con un valor de 627 USD. Lo que llama la atención es que Brasil, a partir del 2010, tiene un comportamiento atípico a lo que tenía en el resto del periodo, ya que mostraba una tendencia creciente y sostenida en el salario de Brasil.

Se analiza que Brasil difiere de Chile y Argentina, ya que la disminución en el crecimiento de los salarios es menos drástica que la que se acaba de percibir en Brasil. Chile, por ejemplo, tiene un crecimiento medio en todo el periodo del 7%, aunque en la década de los 2000 tiene una oscilación discreta en su crecimiento. Lo que sucede es, que, en el año 2013, es el año más alto del salario con un valor de 917 USD, pero en el año 2014 cae a 829 USD (tasa de variación anual de -9%). De la misma manera, pero aún menos significativa es el decrecimiento de Argentina en este mismo año, puesto que tiene una tasa de variación de -6%.

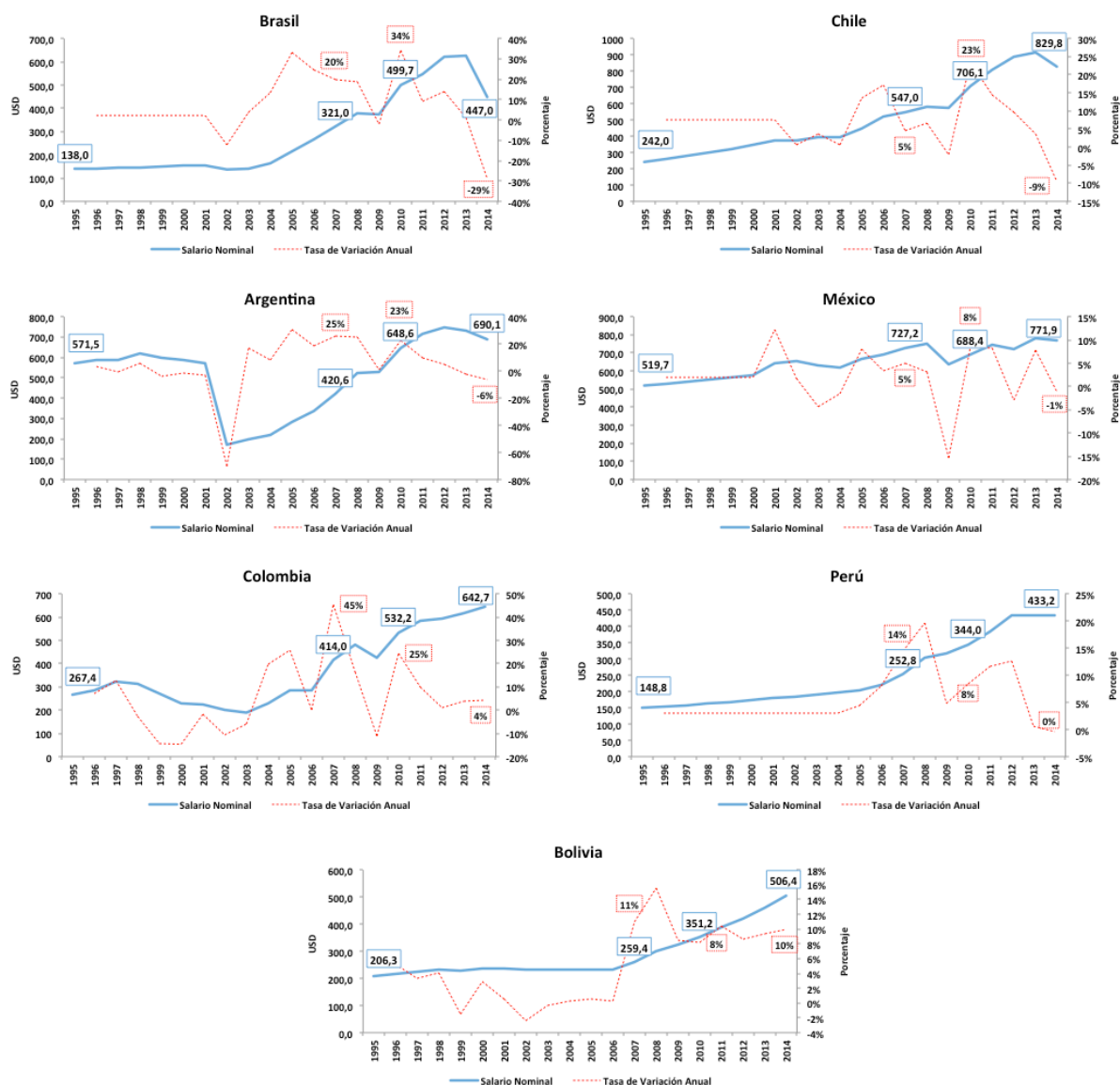
En cambio, lo que distingue al comportamiento de Argentina es lo que ocurrió entre 1995 – 2001, donde en el año 2002 este país sufre la caída más pronunciada de todo el periodo con el -70% en su crecimiento, llegando a un valor de 171 USD. A raíz de este fenómeno, Argentina comienza su recuperación en salarios mostrando una tendencia creciente y sostenida, al igual que Brasil, hasta el año 2013.

Del segundo grupo, México y Perú son los que tienen una estabilidad en el crecimiento de los salarios. Perú es más notorio que México, debido a que México muestra una importante oscilación en la variación de los salarios entre el 2008 y 2014. En el 2009, México cae -15%, pero al año seguido y en el 2011, se recupera y crece al 8%. Ya en el 2012 vuelve a disminuir su tasa al -3% y en el 2013 sube al mismo 8%, pero llegando al 2014 con una caída de -1%. En cambio, Perú, presenta una tendencia creciente y sostenida durante todo el periodo y es el único país de la región que no ha tenido tasas de variación negativas desde 1995 hasta el 2014.

Finalmente, Colombia y Bolivia son los países que en los últimos años tienen tasas de variación positivas, y que, en el caso de Bolivia, a partir del año 2007 es donde ha comenzado a despuntar el crecimiento del salario. En promedio desde el 2007 al 2014 este país ha crecido en un 10% de manera sostenida.

Aunque si se toma el mismo periodo para Colombia, este país muestra que su tasa es del 12%, pero es evidente que se debe al crecimiento que tuvo, justamente en el 2007, que fue del 45%. Colombia es el país con mayor oscilación en la tasa de variación de los salarios en comparación con el resto de países de la región. Lamentablemente, no tiene una estabilidad en el valor de los salarios y sus caídas o crecimientos afectan el poder adquisitivo de su país.

Gráfico 50: Evolución de los Salarios Nominales de América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos oficiales de las instituciones de cada país y del Banco Mundial.

Se ha podido constatar la diferencia que tienen los países de América Latina con respecto a algunos de los factores que influyen en la competitividad internacional (estructura sectorial, empleo, tipo de cambio, salarios, entre otros), sin embargo, existen otros factores donde también muestran heterogeneidad como es en la regulación interna y externa de los mercados; así como también en la normativa específica de estos mercados (sea para comercialización interna o para comercio exterior); el manejo y eficiencia administrativa no solo del Estado, sino también de las empresas; el acceso al financiamiento y al desarrollo de nuevas tecnologías. Se denota lo anterior debido a la dificultad que se tiene al momento de categorizar lo que significa la competitividad de los países.

Dentro de la literatura económica y, al igual que ocurre con el término productividad, muchos autores han definido de una u otra manera, lo que representa la competitividad a nivel empresarial o a nivel país. En lo que se refiere al concepto de competitividad de naciones se puede entender como la capacidad que tiene un país de generar ingresos y niveles altos de empleo por medio de un crecimiento económico sostenible, teniendo como base de la competitividad al comercio exterior con otros países (Peña-Vinces y Triguero, 2011; Reinert, 1995). Otras ideas que sustentan lo dicho, es que la competitividad de un país es la sumatoria de la competitividad de las empresas e industrias que componen la estructura de mercado de la nación, que a su vez, busca mejorar e incrementar los niveles de vida de la gente proporcionando más empleo de calidad. Al momento de mencionar a las empresas, necesariamente se debe especificar que la competitividad se deriva del negocio de dichas empresas en los mercados mundiales a través del rendimiento comercial desde la óptica de las exportaciones (Maroto y Cuadrado-Roura, 2014; Ubfal, 2004 y Lucángeli, 2002).

De este modo, hay algunas visiones del término competitividad de países, sin embargo, lo que surge y falta por definir es cuál va a ser la metodología para medir contable o estadísticamente la competitividad y, asimismo, de qué manera pueden incidir los factores que lo determinan. Como se ha mencionado, muchos economistas han descrito a los niveles de precios y costos laborales como factores que influyen en la competitividad, dando como resultado que se interprete a la competitividad como la capacidad de un país de producir bienes y servicios a precios competitivos en los mercados internacionales con el fin de crecer y aumentar la participación de sus exportaciones con los mismos socios comerciales o abriendo nuevos mercados.

En ese sentido, dentro de la literatura, se utiliza al Tipo de Cambio Real (TCR) como el indicador que representa al concepto de competitividad relacionada con los costos. Sin embargo, varios economistas han ajustado a dicha variable y han determinado que el Tipo de Cambio Real basado en los Costos Laborales Unitarios (TCR_{CLU}) es la variable que se utiliza a la hora de medir la competitividad basada en función del peso que tiene el comportamiento del factor trabajo en la producción de cada país.

Es así, que vale identificar lo que significa los costos laborales unitarios (CLU). Los CLU pueden definirse como la proporción o ratio entre la compensación laboral de los trabajadores y su productividad, es decir, el peso que tiene los salarios medios de los países con respecto a la productividad laboral del mismo. Cabe indicar, que esta variable tiene algunas limitaciones al momento de calcular la competitividad, ya que solo considera la variable de costos laborales, sin tomar en cuenta, la participación que tendrían dentro de los costos totales de producción.

A su vez, se conoce, de manera general, que, en las actividades económicas, los costos de mano de obra son los que concentran mayor proporción dentro de los costos totales, siendo actividades intensivas en mano de obra. Además de ello, es un indicador que permite calcular y comparar entre los países, aunque también se debe tomar como un problema y más en América Latina, debido a las diferencias que existen en las situaciones económicas y laborales que tienen los países.

Adicional a eso, es importante anotar la aportación de Kaldor (1978) en su trabajo sobre el efecto de las devaluaciones en el comercio internacional del sector de manufactura. Este autor menciona que existen países que han tenido mayores crecimientos en las exportaciones, aparentemente, explicado por el incremento más rápido de sus costos de producción. A partir de este resultado, nace la “*Paradoja de Kaldor*”, la cual indica que un aumento de las exportaciones está asociada a una subida de los costos de producción.

Ubfal (2004) hace referencia a la paradoja de Kaldor, donde considera que el precio de las exportaciones, no vuelve a las naciones más competitivas, puesto que existen algunos casos, donde a pesar de tener precios más competitivos en los mercados internacionales, estos países no logran aumentar su cuota de mercado. Es más, menciona que para obtener mayores resultados en el comercio exterior se debe considerar otros factores más que el precio, como lo son la diferenciación de producto, la calidad, las devaluaciones de moneda y el desarrollo tecnológico de las empresas. Efectivamente, muchos economistas han determinado que la competitividad comercial externa no solo está influenciada por costos y precios, sino por otros factores como el tipo y calidad del producto, el uso de nuevas tecnologías, la investigación e innovación de productos y procesos, la productividad laboral, el establecimiento de nuevos modelos de organización institucional, la situación económica interna, la devaluación monetaria, entre otros (Peña-Vinces y Triguero, 2011; Serrano, L., 2012; Maroto et al., 2008).

En ese sentido, queda claro que, a pesar de que exista muchos factores que a la final determinan el comportamiento de la competitividad, hay muchos limitantes en la información de los países, razón por la cual, se trabajará con los CLU y con los TCR_{CLU} en el presente capítulo. Sin embargo, vale denotar que, la variable más significativa que representará el comportamiento de competitividad comercial a nivel internacional será la cuota o participación de mercado de las exportaciones que tienen los países de América Latina para la misma región. Es por eso, que lo que se busca conocer, es la influencia de los factores relacionados con los costos sobre la competitividad internacional de los países de América Latina.

3.4.3. Aspectos metodológicos, indicadores e información.

Uno de los limitantes que existen para poder analizar la productividad y competitividad en América Latina ha sido la disponibilidad y el detalle de la información, que, a diferencia de países desarrollados, no cuentan con información detallada de organismos oficiales para poder realizar estudios de economía aplicada. La idea que se persigue en este caso es analizar el papel de la competitividad internacional de los países por medio de las cuotas comerciales de sus exportaciones en función de los factores de costos. Es por eso, que es importante acotar la población de la investigación, el horizonte temporal y la descripción de las variables.

Con este objetivo, el periodo de análisis será entre 1995 y 2014 y los países de análisis serán: Brasil, Chile, Argentina, México, Colombia, Perú y Bolivia. La descripción de las variables: i) participación o cuota comercial de las exportaciones, ii) el salario nominal medio y iii) tipo de cambio real de los países, han sido definidos previamente para el análisis evolutivo y descriptivo de los países. Aunque para poder continuar, falta por definir la construcción de los Costos Laborales Unitarios (CLU) y del Tipo de Cambio Real basado en los CLU (TCR^{CLU}).

Anteriormente, se describe lo que se había mencionado, es decir, que para la aproximación de competitividad o rendimiento efectivo comercial de los países se ha determinado a la participación o cuota de las exportaciones dentro del mercado de América Latina ($EXAL$). Así, se podrá identificar que los países más competitivos son aquellos que han experimentado crecimiento en la participación de sus exportaciones en dicha región.

Ahora bien, los costos laborales unitarios (CLU) corresponden a la relación entre la compensación laboral o los costos del factor trabajo con respecto a su productividad. La compensación laboral comprende al salario nominal medio de cada país, mientras que para la productividad se ha definido la productividad laboral. Asimismo, la literatura respalda que la metodología de este indicador es el que mejor refleja como factor de costos de la competitividad. Es por ello, que los CLU se muestran en la siguiente ecuación:

$$CLU_{it}^{VA} = \frac{W_{it}}{\left(\frac{PIB_{it}}{L_{it}}\right)}$$

Donde t es cada año, i es cada país y, en el numerador, se tiene a W como el salario nominal medio en USD (entendido como el costo laboral), mientras que, en el denominador, se cuenta a la productividad por trabajador, medido como la relación del PIB con respecto al nivel de empleo (L).

Para el cálculo del Tipo de Cambio Real basado en los *CLU*, se toma como base a los *CLU* relativos (*CLUR*), es decir, a la proporción entre los *CLU* de cada país con respecto a los *CLU* de América Latina, multiplicado por el Tipo de Cambio Nominal (*e*) que se encuentra en USD con respecto a la moneda de cada país. Este indicador se debe estimar para cada año *t* y cada país *i*. A continuación, se muestra la ecuación de los TCR^{CLU} :

$$TCR_{it}^{CLU} = e_t^j \frac{CLU_t^i}{CLU_t^{AL}}$$

No solo por la disponibilidad de información, sino también por la extensa justificación teórica de varios economistas, se determina que los TCR basado en los *CLU* (TCR^{CLU}) será el indicador para el presente análisis y, que, a su vez, es uno de los que más se ajusta para analizar la competitividad entre países. Es por eso, que la interpretación de esta variable indica que ante caídas o disminuciones de los TCR^{CLU} se asocia que los países han mejorado su competitividad en costos, mientras que, en dirección contraria, si aumenta los TCR^{CLU} , empeoran su competitividad internacional.

Adicional a la interpretación, es necesario poder especificar algunas consideraciones. Con respecto al el Tipo de Cambio Nominal oficial de cada país, se debe mencionar que esta variable se ha tomado en cuenta para la unificación en USD de los salarios nominales de cada país, razón por la cual no se vuelve a tomar en cuenta para el cálculo de los TCR^{CLU} .

De igual manera, para los *CLU* de América Latina, se ha tenido que determinar el salario nominal y la productividad laboral de la región. Con respecto al valor del salario nominal de la región se ha definido un promedio ponderado de los salarios de cada país por la participación en el total de empleo de América Latina. Es preciso mencionar que el total de empleo se conforma por la información de los países Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela, siendo estos países los más representativos de América Latina por participación de empleo en el total de la región. En lo referente a la productividad laboral de esta región, se estimó un promedio anual de los valores de productividad por trabajador de los países antes mencionados.

Finalmente, se describe al Tipo de Cambio Real (*TCR*), debido a que más adelante, se desea analizar la influencia que tienen los precios ante la competitividad internacional. En ese sentido, se ha tomado el Tipo de Cambio Nominal oficial y el índice de la tasa de cambio real efectiva del Banco Mundial con año base 2010 = 100, para poder tener el *TCR*.

Una vez que se han delimitado los indicadores, se especifica el modelo analítico. En ese sentido, se realiza un análisis basado en el modelo de regresión lineal por medio de Mínimos Cuadrados Ordinarios con el objetivo de estudiar la relación, tanto en niveles como en tasas de crecimiento, entre las cuotas de mercado y los TCR^{CLU} . La idea de partida es ver la incidencia de los costos laborales en la competitividad externa de los países, medido a través de las cuotas de mercado de las exportaciones de cada país hacia América Latina. Esta premisa se deriva de conocer que un incremento en los costos laborales en cada país afectará negativamente la capacidad de aumentar su nivel de exportaciones. Aunque existen varios autores que justifican e indican que no necesariamente el aumento de los costos laborales perjudica, sino más bien, genera mayor crecimiento en el nivel de exportaciones. Sin embargo, con esto se puede identificar los efectos sobre la competitividad de los factores relacionados con los costos y el resto de factores explicativos.

En ese sentido, el modelo de regresión lineal se muestra a continuación con la diferencia de que la primera ecuación es en niveles y la segunda, se expresa en primeras diferencias o tasas de crecimiento.

$$\ln(EXAL)_{it} = \alpha + \sum_{k=0}^1 b_k \ln(TCR^{CLU})_{it-k} + \sum_{s=1}^7 \gamma_s PAIS_s + \varepsilon_{it}$$

$$\Delta \ln(EXAL)_{it} = \alpha + \sum_{k=0}^1 b_k \Delta \ln(TCR^{CLU})_{it-k} + \sum_{s=1}^7 \gamma_s PAIS_s + \varepsilon_{it}$$

Es así, que en la Tabla No 33, se puede observar los resultados de la estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios del modelo de regresión lineal definido en las ecuaciones antes descritas. Como se ha mencionado, el modelo está realizado tanto para niveles como en tasas de crecimiento. En las columnas a y c se muestra los resultados únicamente de la variable relacionada a los costos laborales, mientras que en las columnas b y d, están los resultados del modelo completo con las variables *país*, mismas que son variables *dummies* para denotar el efecto de cada país en el modelo.

Existen dos tipos de resultados en los modelos planteados, ya que, en el primer modelo que está representado en niveles, los coeficientes son estadísticamente significativos tanto en el modelo con una variable como en el modelo completo; mientras que, en el modelo representado en tasas de crecimiento, los resultados de los coeficientes indican que no son estadísticamente significativos.

En ese sentido, vale aclarar que los coeficientes de los TCR basado en los costos laborales permiten saber cuál es el impacto en términos generales del tipo de cambio real sobre las participaciones de mercado de las exportaciones de cada país dentro mercado de América Latina. Analizando el modelo en niveles, se puede observar que, en el modelo univariante, la relación que existe entre las cuotas de mercado y los TCR^{CLU} es inversa y estadísticamente significativa, lo que indicaría que, ante aumentos en los costos de laborales, se tendría una pérdida de la cuota de mercado en la competitividad internacional. Sin embargo, en el modelo completo, esta relación cambia pasando a ser positiva y estadísticamente significativa, lo que señalaría lo contrario, es decir, que ante un crecimiento en los costos laborales, ésta no implica que sea menos competitivo, sino que podría llevar a un incremento a la cuota de mercado.

Tabla 33: Principales Resultados del Modelo de Regresión Lineal, periodo 1995 – 2014.

Variable Dependiente: Cuota de Mercado (EXAL)	Niveles (Logaritmos)		Tasas de crecimiento ($\Delta \ln$)	
	a)	b)	c)	d)
Constante	-2,8795*** (0,09)	-2,8093*** (0,02)	0,0087** (0,00)	0,0038 (0,01)
TCR^{CLU} (t)	-1,6563*** (0,27)	0,1398** (0,04)	0,0077 (0,03)	0,0039 (0,03)
Brasil	-	1,0285*** (0,03)	-	0,0076 (0,01)
Chile	-	0,0631*** (0,03)	-	0,0042 (0,01)
Argentina	-	1,6285*** (0,03)	-	0,0087 (0,01)
México	-	z	-	-0,0098 (0,01)
Colombia	-	-0,5571*** (0,03)	-	z
Perú	-	-0,5571*** (0,03)	-	0,0152 (0,01)
Bolivia	-	-2,7108*** (0,03)	-	0,0080 (0,01)
No. de Observaciones	140	140	133	133

Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente. z país eliminado del modelo para evitar problemas de autocorrelación en las variables dummy.

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos oficiales de las instituciones de cada país y del Banco Mundial.

Lo que llama la atención es que, en el modelo completo en niveles, los resultados de los efectos de países son significativos, y a su vez, existe una distinción entre dos grupos bien diferenciados. El primero de ellos lo conforma Brasil, Chile y Argentina, donde los coeficientes muestran que tienen una relación positiva y significativa. El segundo grupo de países agrupa a Colombia, Perú y Bolivia, y presenta un comportamiento contrario, es decir, que la relación que tienen si es estadísticamente significativa, pero es negativa. Lo que llevaría a pensar que los países más representativos (Chile, Brasil y Argentina), no solo son los que concentran más producción y empleo, y a la vez, son los que mayor crecimiento en los niveles de productividad presenta, sino también, son los países que, ante aumentos en los costos laborales, aparentemente, están obteniendo mayor cuota de mercado en la región y por ende, mayor competitividad internacional.

Dando como resultado que estos resultados respaldan la teoría desarrollada por Kaldor y, al menos, en el grupo de países seleccionado está dando resultado puesto que están llegando a ser los países referentes en productividad y en competitividad de la región.

No se ha podido analizar la elasticidad del largo plazo en los distintos modelos, ya que los coeficientes con retardos temporales de la variable TCR^{CLU} muestran resultados que no son estadísticamente significativos. Sin embargo, es preciso realizar una comparación de los resultados intertemporales, puesto que se ha comprobado que los países han tenido comportamientos distintos entre los dos periodos descritos 1995 – 2006 y 2007 – 2014. Es por eso, que en la Tabla 34 se puede observar los resultados de los modelos en los distintos periodos. De este análisis se observa que se mantiene la relación inversa entre la variable TCR^{CLU} y la cuota de mercado en los modelos univariantes, es decir, en las columnas *a*, *c* y *e*, y, además, los resultados son estadísticamente significativas, repitiendo el resultado de que ante incrementos de los costos laborales, tendería a disminuir la cuota de mercado de sus exportaciones dirigidas a América Latina.

Tabla 34: Principales Resultados de los Modelos de Regresión Lineal por periodos.

Variable Dependiente: Cuota de Mercado (EXAL)	Niveles (Logaritmos)					
	Periodo: 1995 - 2006		Periodo: 2007 - 2014		Periodo completo: 1995 - 2014	
	a)	b)	c)	d)	e)	f)
Constante	-2,9916*** (0,13)	-5,5624*** (0,03)	-2,5642*** (0,15)	-2,7366*** (0,02)	-2,8795*** (0,09)	-2,8093*** (0,02)
TCR^{CLU} (t)	-1,3594*** (0,32)	0,0909** (0,04)	-2,9721*** (0,54)	-0,0481 (0,08)	-1,6563*** (0,27)	0,1398** (0,04)
Brasil	-	3,7205*** (0,06)	-	1,0213*** (0,03)	-	1,0285*** (0,03)
Chile	-	2,7822*** (0,05)	-	z	-	0,0631*** (0,03)
Argentina	-	4,3754*** (0,03)	-	1,6091*** (0,03)	-	1,6285*** (0,03)
México	-	2,7446*** (0,04)	-	-0,0548* (0,03)	-	z
Colombia	-	2,1820*** (0,04)	-	-0,5461*** (0,04)	-	-0,5571*** (0,03)
Perú	-	1,7469*** (0,04)	-	-0,8565*** (0,02)	-	-0,5571*** (0,03)
Bolivia	-	z	-	-2,5562*** (0,06)	-	-2,7108*** (0,03)
No. de Observaciones	84	84	56	56	140	140

Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente. z país eliminado del modelo para evitar problemas de autocorrelación en las variables dummy.

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos oficiales de las instituciones de cada país y del Banco Mundial.

En lo que respecta a los modelos completos, existen resultados que difieren en cada uno de ellos. En el periodo 1995 – 2006, todos los países tienen coeficientes positivos y estadísticamente significativos, lo que indica que, ante aumentos en los costos laborales, se vería una incidencia de crecimiento en las participaciones de mercado de las exportaciones en América Latina. Lo que ocurre en el periodo siguiente, es decir, 2007 – 2014, evidencia que los países comienzan a diferenciarse.

Existen países como Brasil y Argentina que mantienen la relación antes mencionada, sin embargo, los países de México, Colombia, Perú y Bolivia cambian su relación a una inversa e igual estadísticamente significativa, mostrando la interpretación que: ante un crecimiento en los costos laborales, aparentemente, se tendría una contracción o disminución de la cuota comercial en las exportaciones hacia América Latina.

Al final, los resultados que se muestran en el periodo 2007 – 2014 son los que dan la estructura de los mismos en el periodo completo, puesto que se evidencia un cambio en la relación de los costos laborales internos para los países andinos, a diferencia de los países más representativos de la región.

En ese sentido, se ve claramente que los países de América Latina tienen un comportamiento heterogéneo, no solo en la especialización productiva de su comercio exterior, sino también, en las relaciones que tienen entre los costos laborales y su competitividad internacional. Hay grandes distancias en los procesos de industrialización o de crecimiento en actividades de servicios que tienen países como Brasil, México, Chile y Argentina; como con otros (países andinos) que dependen aún de actividades como la agricultura y el comercio.

Ya no solo se encuentran diferencias en niveles de productividad de estos países, sino también, en cómo la situación laboral y productiva de ellos difieren e influyen enormemente en el comportamiento de las exportaciones de su país y aparentemente, los países más adelantados han apostado por incrementar los costos de producción para lograr exportar más dentro de la región y en el mundo. Probablemente, esta estrategia que están tomando los países más representativos deben adoptar los países andinos, tomando en cuenta las limitaciones que internamente presentan, pero en cambio, parece que el invertir en el país para cambiar su estructura productiva, están dando los frutos de ganar mayor número de mercados en el exterior y ganar mayor competitividad de sus productos al ser más productivos.

Es verdad, que no solo la inversión o las medidas internas en aspectos laborales y productivos afectan al desarrollo del sector exportador y más aún en economías como Brasil y Argentina, que en la última década, el juego del tipo de cambio ha provocado que efectivamente ganen mayor participación de sus exportaciones en los mercados internacionales por la caída de sus precios, sin embargo, se conoce que estos fenómenos son transitorios y coyunturales, y no son situaciones estructurales que sean sostenibles en el mediano y largo plazo. Es más, la historia de varios países en América Latina respalda lo peligroso que ha sido la dependencia del crecimiento de la economía y del comercio exterior a los movimientos del tipo de cambio.

Pero se recalcar, que los resultados de Brasil, Argentina y México deben tomarse en cuenta por los países andinos (Colombia, Perú y Bolivia), ya que se ve un cambio significativo en el proceso de crecimiento de su competitividad internacional, que, a su vez, se muestra en el aumento de sus exportaciones no solo en la región analizada, sino a nivel mundial. Además, no solo corresponde a un aumento en la cantidad de sus exportaciones, sino también en la calidad y en ser más eficientes y productivos para abrir más mercados y posicionarse en los ya inmersos.

Otro de los resultados importantes, es que al igual que en países desarrollados, para América Latina, los costos y los precios son factores determinantes y explicativos del crecimiento de las cuotas de las exportaciones, tomando en cuenta que los países en América Latina están situados en una posición de cercanía geográfica como bloque o región económica, además, de que tienen entre ellos firmados acuerdos de cooperación comercial. Lo que sí, en función de la participación del total de exportaciones, se comprobó que, para algunos países de América Latina, la concentración de exportaciones *in-situ* no es la más significativa, puesto que destinos como EE.UU. o China, individualmente, acaparan mayor participación de las exportaciones, aún sin tener la cercanía geográfica que les caracteriza a los países de la región.

En línea con lo anterior, es importante recalcar esto, puesto que se definió realizar para el conjunto de exportaciones dirigidas a América Latina por dos motivos. El primero para mantener el supuesto de comercio entre la región a la que pertenece cada país y el segundo, en que se tome en cuenta a los países que tengan una situación económica y de costos laborales semejantes. Esta última razón es la que lleva a pensar que sería un supuesto grande al momento de analizar qué pasa con la competitividad internacional que tienen los países de América Latina con respecto a las exportaciones a EE.UU. o China, puesto que los procesos económicos y las condiciones laborales en estos dos países difieren de sobremanera a las mostradas para los países de América Latina.

Hay que tomar en cuenta que el modelo y la profundidad del tema tiene algunas limitaciones u otras líneas de investigación para abarcar la problemática de la productividad y competitividad internacional. Un limitante que se ha mencionado es la disponibilidad de información desagregada y uniforme entre los países de América Latina, debido a las distintas metodologías de cálculo para algunas variables, por no tener un ente que centralice la información y la unifique, por las diferentes monedas nacionales y por no contar con la periodicidad completa para los países de análisis.

Adicional a esto y vinculado a otras líneas de investigación, es que esta problemática podría arrojar resultados más robustos si es que existe la posibilidad de realizar el mismo análisis con la distinción de sectores económicos, puesto que, como se ha podido evidenciar, que cada país en América Latina cuenta con una especialización económica que difiere al momento de analizar la estructura de las exportaciones.

Se ha mencionado que las condiciones laborales definen el comportamiento de la productividad como de la competitividad internacional. Aunque se ha relacionado a lo largo de todos los capítulos, efectivamente, la existencia de trabajos informales o de empresas que contraten empleos informales, inciden tanto en los niveles de productividad como en disminuir los costos laborales de las empresas, y por ende, poder abaratar los precios relativos para exportar más en mercados internacionales. Por lo que, el definir y estudiar a la informalidad como un fenómeno que afecta directamente en América Latina a la productividad y a la competitividad internacional es de suma importancia.

Hay que considerar, que la informalidad es un fenómeno que abarca no solo las condiciones laborales, sino también, los aspectos de incumplimiento de ley, de corrupción, de manejo y gestión del Estado, y de otros problemas estructurales que tiene América Latina como la desigualdad, la baja cualificación de la población, la dedicación al sector agrícola, la distribución de población rural, entre otros. Todos estos aspectos tiene una relación directa para la determinación de la informalidad en países de desarrollo.

La literatura económica ha determinado que la informalidad tiene una relación inversa con el crecimiento económico, pero no se ha podido constatar si esta relación se mantiene al momento de estudiar la productividad y la competitividad internacional en varios países de América Latina. Se presume que se debe mantener la relación, pero es el objetivo de investigación del siguiente capítulo.

En ese sentido, se estudiará varios indicadores que se aproximen a una medida de informalidad, ya que, este fenómeno es de difícil estimación, por el propio hecho de que recoge tanto las actividades como los empleos no registrados en las estadísticas oficiales de los países. Una vez analizado los indicadores, se realizará un modelo donde se pueda conocer la relación que existe entre la informalidad con la productividad como con la competitividad internacional. Finalmente, se justificará esta relación por cuatro posibles causas de la informalidad, que al final, son problemas estructurales de la región, que determinan y restringen el crecimiento económico y de la productividad de los países de América Latina.

Capítulo IV: Efectos de la Informalidad sobre Productividad y Competitividad en América Latina.

Objetivo: Analizar las definiciones, las medidas y las interpretaciones de la informalidad para con ello, evaluar cómo afecta esta variable a la productividad y a la competitividad internacional. Verificar la causalidad de la informalidad por medio de indicadores que reflejan los problemas estructurales de América latina y que a su vez, ayudan a la definición de la informalidad en la región.

Metodología: Síntesis de las definiciones, efectos y mediciones de la informalidad. Identificación de los problemas de la informalidad en América Latina. Análisis histórico de los indicadores de informalidad. Modelo econométrico para encontrar la influencia de las cuatro mediciones de informalidad sobre la productividad y la competitividad internacional. Descripción de cuatro causas estructurales de la región que influyen en la informalidad. Modelo econométrico para constatar la incidencia de las causas en las mediciones de informalidad.

Introducción: Definición y efectos de la Informalidad

Existen varios tipos de definición sobre la informalidad o el sector informal. En general, se puede concebir a la informalidad como a todas las empresas, trabajadores y actividades económicas que no forman parte del cumplimiento legal y normativo de cada país, pero que influyen en el comportamiento de la economía del mismo. Esta definición del sector informal parte de la descripción que hizo Hart (1971) sobre los trabajadores, que, por un lado, realizan sus actividades en empresas, pero que no cuentan con una formalización de su empleo, y por otro lado, son personas individuales que tienen su autoempleo.

Es así, que se puede referir a la informalidad como la producción y empleo de todas las actividades económicas no registradas que contribuyen a las estadísticas del PIB oficialmente calculado de un país, y que generalmente, viene de microempresas o negocios de un solo dueño con poco capital, bajo nivel de infraestructura e intensivo de mano de obra (Chen, 2012; Schneider, 2012; Chong, Galdo y Saavedra, 2007; Alm, 2004 y Alba y Kruijt, 1994).

Tanto las definiciones de la Organización Internacional del Trabajo (ILO, por sus siglas en inglés) como del Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC), caracterizan a la informalidad como un mecanismo de remuneración a falta de la creación de empleos formales, debido entre otras cosas, a la regulación excesiva sobre las empresas, puesto que a los trabajadores se los relacionan como personas con bajos niveles de ingresos, productividad y conocimiento académico (Perry et al., 2007; Fernández – Kelly, 2006 y Portes y Haller, 2004).

Autores como Perry et al. (2007) y Maloney (2004) mencionan que, en América Latina, el empleo informal y el autoempleo constituyen una gran fuente de empleo, que aproximadamente excede el 40% de la fuerza laboral. Cabe indicar, que, en esta región, debido a las características culturales, como también, por la rigidez de las regulaciones laborales, la normativa, el sistema impositivo y los costos de cumplir con el propio marco legal, surge la informalidad como una vía por donde pueden generar ingresos y obtener mayores beneficios que si cumplirían con la ley (Loayza, 2008).

Está claro que la informalidad, solo desde su definición, es un problema que se debe analizar puesto que, la literatura económica ha mostrado la incidencia que tiene la informalidad con el crecimiento económico, la productividad y la competitividad de las naciones (Schneider, 2012). Sin embargo, vale denotar que existen algunos problemas para la descripción analítica de la propia informalidad, su medición y más que nada el estudio de las posibles causas que marcan la informalidad en los países de América Latina.

4.1. Problemas de informalidad en América Latina.

La problemática de la informalidad en una región como América Latina, aparte de ser latente, es una preocupación desde su medición como por las posibles causas que derivan en esta variable. Por ejemplo, Bird, Martinez-Vazquez y Torgler (2004) y Alm (2004) menciona que, la desigualdad, como un aspecto estructural de las economías, es una las causas del incremento de informalidad en esta región, puesto que mientras más personas con menos ingresos existe, mayor será la probabilidad de que haya negocios individuales, no legales y no registrados.

Becker (2004), agrega algunas de las razones por las que existe el crecimiento de la informalidad:

- La capacidad de absorber la oferta laboral en actividades de agricultura.
- Países con tasas de crecimiento poblacional altas.
- Excesivos costos y regulaciones por parte del Estado.
- Altos niveles de corrupción.
- Debilidad en los sistemas educativos de los países.
- Flexibilidad laboral en autoempleo, empleo temporal, subcontratos, trabajadores tiempo parcial o también, incremento de microempresas.
- Integración global de economías donde incrementa capital, tecnología y productividad.

Efectivamente, las actividades dedicadas a la agricultura es un tema que ayuda al crecimiento de la informalidad en América Latina, ya que aún en esta región es un sector importante dentro de la estructura económica, así como también, es una actividad intensiva en mano de obra y que su comportamiento es cíclico, razón por la cual, las empresas buscan contratar a empleados sin el cumplimiento de las leyes laborales sea por un tema temporal o sea por la cualificación del personal que requieren para la dedicación en esta actividad.

En este sentido, la Organización Internacional de Trabajo en conjunto con la Organización de Mujeres en Empleo Informal (2013), así como también, Alm (2007) y Sokoloff y Zolt, (2006) sostienen que la razón más clara para la informalidad es la existencia de microempresas y pequeñas empresas en el sector agrícola, las cuales son difíciles de controlar y de gravar con impuestos por parte del Gobierno. Por lo que, otros autores como Torgler, Schaffner y Macintyre (2007) indican que existe una correlación positiva entre la proporción del sector agrícola con respecto al PIB y el nivel de informalidad en los países.

Con respecto al Estado y la excesiva regulación, Loayza (2008), Cowell (1990) y Gerxhani (1999) señalan que el nivel de informalidad crece debido a razones vinculadas a la gestión del Estado en las economías. Denotan como principales razones el descontento político y la inestabilidad, la falta de confianza al Gobierno, el desconocimiento de cumplir con la normativa (por complicación del mismo, o por efectiva causa) y por la existencia de corrupción en el manejo del Estado. La literatura económica demuestra que los individuos y empresas cooperan y cumplen con todas sus obligaciones fiscales, laborales y legales con el Estado, siempre y cuando, perciben directa o indirectamente beneficios de dicha gestión.

Sin embargo, cuando esto no ocurre, prefieren no declarar, no registrarse, contratar sin beneficios de ley y no pagar lo que corresponde por ser una empresa o un trabajador formal y buscan a la informalidad como un escape de las regulaciones y la normativa impuesta por el Estado.

Siendo específicos, autores como La Porta y Shleifer (2014) y Elffers (1991) mencionan, que las altas tasas de los impuestos y la complejidad del sistema tributario, brindan la pauta para que las empresas y los trabajadores salgan del mercado formal al no cumplir con sus obligaciones y que esto sea considerado como actos de corrupción. Por lo que, la percepción de corrupción de un país no solo se mide en la gestión del Estado frente a la sociedad, sino también, en el comportamiento de las empresas y los individuos al no cumplir con sus obligaciones y mantener sus actividades informales.

En ese sentido, De la Rosa, Gooroochurn y Görg (2013), Kelly (2014) y Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (1998) dicen que altos niveles de corrupción, a nivel general, explican incrementos en las actividades del sector informal, que a su vez influyen en la productividad y que también, generan barreras de entrada en mercados competitivos a nivel internacional.

El nivel de educación influye en conocer si el cumplir con las obligaciones se debe a una decisión propia, pero también, si se debe al desconocimiento o la dificultad del mismo cumplimiento, y que, por esta razón, las empresas y trabajadores no lo realizan.

Además, se conoce que, en América Latina, la debilidad y deficiencia en el sistema educativo es otro de los problemas estructurales de los países que lo conforman. La Porta y Shleifer (2014), Perry et al. (2007) y Becker (2004) señalan que la informalidad en América Latina se caracteriza por contar con bajos niveles de capital humano cualificado, que llegan a ser personas nivel educativo menor a secundaria o sin formación educativa.

La flexibilidad laboral en estas economías, ya no solo se deriva por las actividades económicas a las que se dedican los trabajadores, sino a cómo el Estado permite legalmente la generación de empleo, mediante opciones de autoempleo, empleos temporales o parciales, subcontratos, entre otras maneras de contratación sin beneficios de seguridad social y de leyes particulares de cada país. Es así, que Chen (2012) y Becker (2004) indican que las condiciones de empleo de las economías permiten buscar alternativas para no ser formales y mantenerse en la informalidad.

Finalmente, la literatura denota que la informalidad se deriva también de bajos niveles de productividad de las actividades económicas y que se puede deber en gran medida por la estructura económica de los países y la integración de las economías con los mercados internacionales.

Autores como Loayza (2008) y De Soto (1986) indican que la economía informal genera bajos niveles de productividad de las empresas y dificultades en la formulación de política exterior en países de América Latina. Justamente, no se define de manera puntual, si por la definición del empleo y sus condiciones en cada país, por los niveles de corrupción o por la problemática en su medición, pero lo que se deja claro, es que la informalidad incide negativamente en el crecimiento económico, en la mejora de la productividad y en la competitividad internacional de las economías (La Porta y Shleifer, 2014; Maurizio, 2012; Loayza, 2008 y Lambsdorff, 2003).

Efectivamente, existe una dificultad para evaluar el impacto que tiene la informalidad sobre distintas variables y es la medición. Cada indicador presenta limitaciones conceptuales para definir a la informalidad y también, otro de los puntos a considerar es la disponibilidad de estadísticas, tomando en cuenta que son actividades económicas no registradas. Es así, que la misma Organización Internacional de Trabajo en la Guía de Recursos de Políticas para tratar la Informalidad (2013) denota que es importante medir la informalidad para poder analizar las categorías de empleo, evaluar las políticas de inclusión de los informales al mercado formal y estudiar la incidencia que tiene la informalidad con variables como el crecimiento económico, productividad y comercio exterior.

Sin embargo, la misma ILO en conjunto con la Organización de Mujeres en Empleo Informal (2013) mencionan que uno de los problemas más graves en los países de América Latina, para la medición de la informalidad, es que no cuentan con encuestas y estadísticas oficiales que permitan conocer el nivel de informalidad periódicamente, razón por la cual, se debe determinar indicadores que puedan reflejar niveles de informalidad aproximados y a su vez, que permitan ser comparables entre los países de la región.

4.2. Medidas de Informalidad.

Dentro de la literatura económica y las investigaciones empíricas, existen distintas maneras de estimar el tamaño de informalidad en una economía o de asumir aproximaciones de este indicador mediante algunas variables. Una de las principales razones es la disponibilidad de información oficial por parte de las entidades que proporcionan las estadísticas en los países.

En esta misma línea, la Organización Internacional de Trabajo (2013) determina que ante la ausencia de información o ante problemas metodológicos de medición sobre la informalidad, se debe considerar indicadores aproximados que reflejen este fenómeno y a su vez, permitan realizar comparaciones entre países y regiones. Lo que sí se especifica es que, se debe tomar en cuenta las mismas variables para entender el comportamiento de la comparación.

En ese sentido, se ha determinado cuatro indicadores que pueden reflejar aproximadamente el nivel de informalidad que tienen los países de América Latina. Para ello, se ha sustentado cada uno de los indicadores en investigaciones previas de otros países. Vale señalar, que dos de estas variables corresponden a la actividad informal de los países y los otros dos se refiere a las condiciones de empleo informal. Finalmente, se acepta que cada indicador tiene sus limitantes tanto en términos conceptuales como estadístico, sin embargo, permite tener, en su conjunto, una perspectiva y una aproximación de la informalidad en los países de América Latina. Los países de esta región son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú; y el periodo de análisis es 1999 – 2014.

Los indicadores correspondientes a la actividad informal son: a) el Índice de Economía Informal como porcentaje del PIB elaborado por Schneider, Buehn y Montenegro (2010) y b) el Índice de Libertad de Corrupción realizado por *The Heritage Foundation*. El primer indicador es una estimación econométrica del tamaño y la tendencia de la informalidad en 162 países alrededor del mundo. El segundo indicador se basa en un componente del Índice de Libertad Económica que calcula anualmente *The Heritage Foundation*.

Dicho componente es la Libertad de Corrupción, que para el presente análisis se debe entender como percepción de un índice que abarca el nivel de fallas en el sistema económico o distorsiones por parte de empresas o grupos individuales, pero también del poder político, corrupción e intervención del Estado.

Los indicadores que reflejan el aspecto laboral o las condiciones del empleo son: c) el autoempleo como porcentaje del total de empleo y d) el promedio del empleo parcial y desempleo sobre el total de la fuerza laboral. El primero de estos indicadores laborales se refiere a una medida internacional de informalidad, mientras que el segundo, es una construcción de un indicador que abarca tanto el empleo dedicado a tiempo parcial como también el desempleo.

Se ha determinado realizar un índice promedio entre estas dos variables, puesto que tanto el empleo parcial y el desempleo son dos variables que están unificadas en la metodología de cálculo de los países de América Latina, y a su vez, reflejan el comportamiento del mercado laboral desde la perspectiva de necesidad de empleo formal. La fuente de estos indicadores es el Banco Mundial con base a la información del mercado laboral de la ILO. Cabe puntualizar, que existe una variable llamada subempleo en estos países, lo cual no está homologado metodológicamente, y por esta razón no se toma en cuenta, aunque se conoce que para la mayoría de países de esta región podría abarcar de mejor manera el comportamiento del empleo informal.

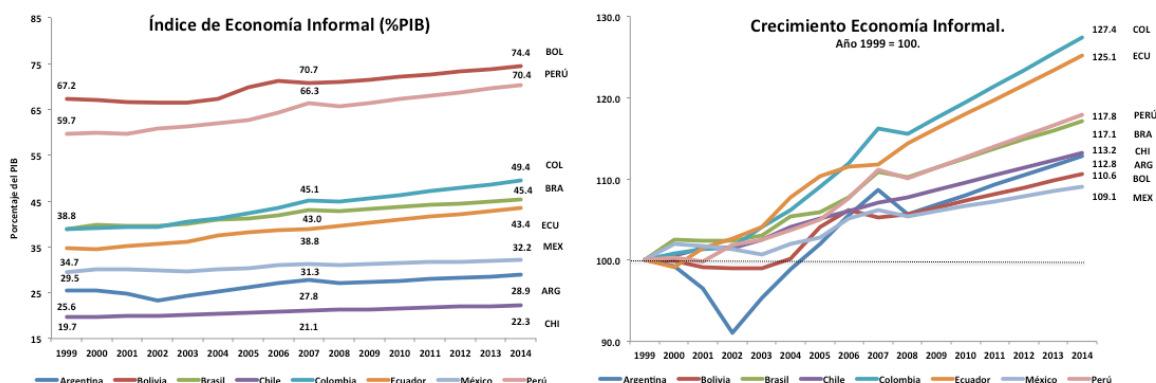
Tomando las referencias la Organización Internacional de Trabajo, en su página web, y también a varios autores como La Porta y Shleifer (2014) y Chen (2012), definen desde el ámbito laboral, que indicadores sobre el autoempleo, el empleo parcial, el empleo temporal y el desempleo pueden ser medidas aproximadas para estimar los niveles de informalidad.

Para todos los indicadores se ha realizado un ajuste metodológico en las series de los datos, con el objetivo de unificar las series temporales. Con respecto al Índice de Economía Informal, los datos originales se muestran en el periodo comprendido entre 1999 – 2007, sin embargo, se ha completado la serie de manera tendencial hacia delante para el periodo 2008 – 2014. En el Gráfico 51 se puede observar la evolución del Índice de Economía Informal y su crecimiento teniendo como año base 1999 = 100.

La interpretación del indicador es que mientras mayor sea el porcentaje, mayor nivel de informalidad existe en la economía. En ese sentido, Bolivia, Perú y Colombia son los tres países con mayor nivel de informalidad a lo largo de todo el periodo y se constata en el 2014 con valores de 74.4%, 70.4% y 49.4%, respectivamente.

Caso contrario, Chile Argentina y México (en ese orden) son los países con el nivel más bajo de informalidad de la región, con valores al mismo año de 22.3%, 28.9% y 32.2%, respectivamente. Cabe mencionar que no existe ningún cambio en la posición de los países al realizar la comparación, puesto que se mantiene un crecimiento sostenido de la informalidad por parte de las naciones latinoamericanas. Efectivamente, analizando el crecimiento de este indicador, se puede mencionar que Colombia es el país que mayor crecimiento presenta, seguido de Ecuador y Perú, siendo éstos las naciones que tienen mayor nivel de informalidad.

Gráfico 51: Índice de Economía Informal como % del PIB en América Latina.



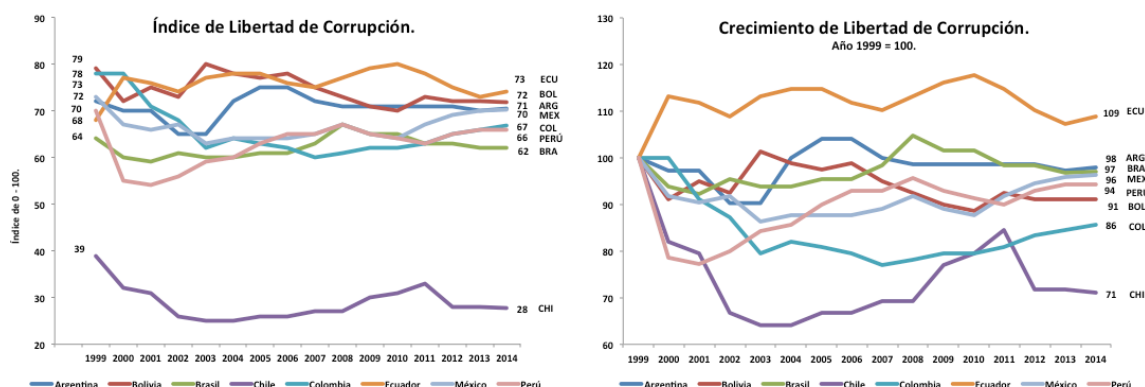
Fuente: Elaboración propia, a partir de *Schneider, Buehn y Montenegro (2010)*.

Al revisar la interpretación del Índice de Libertad de Corrupción, se ha podido constatar que metodológicamente el indicador oscila entre 0 y 100 puntos, dando como resultado que mientras mayor sea el índice, menos nivel de corrupción tiene el país o vive más libre de corrupción, sin embargo, para unificar criterios entre los indicadores de estudio, se ha calculado el inverso del índice original, para entender que mientras mayor sea el índice, mayor será el nivel de corrupción del país. *The Heritage Foundation* publica tanto el Índice de Libertad Económica como el Índice de Libertad de Corrupción anualmente, por lo que se cuenta con la serie original desde 1999 – 2014. En ese sentido, en el Gráfico 52 se puede evidenciar la evolución del índice como su crecimiento desde el año base.

Al igual que en los resultados del Índice de Economía Informal en porcentaje del PIB, Chile aparece con una gran diferencia con respecto al resto de países de América Latina, como el país con menor nivel de corrupción. Es más, el resto de países de la región superan los 60 puntos, mientras que Chile está por debajo de los 40 puntos a lo largo de todo el periodo.

De igual manera, con la finalidad de conocer cuáles son las naciones con mayor nivel de corrupción se toma en consideración los datos al 2014, donde Ecuador con 73 puntos lidera este grupo, seguido de Bolivia con 72 puntos, Argentina con 71 puntos y México con 70 puntos. Si se toma en cuenta el año base de 1999 =100, solo Ecuador presenta un crecimiento positivo y sostenido en el nivel de corrupción durante todo el periodo, mientras que el resto de países de la región presentan un comportamiento de decrecimiento del mismo.

Gráfico 52: Índice de Libertad de Corrupción en América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Heritage Foundation*.

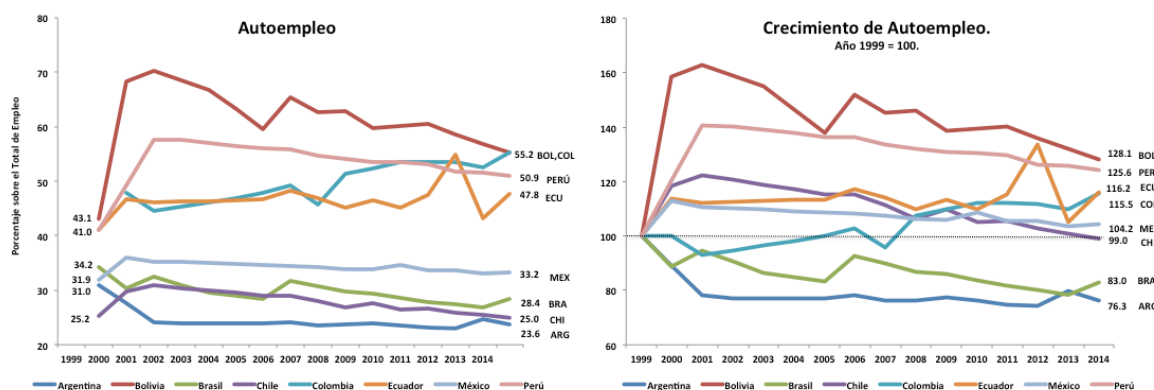
Con respecto a la evolución de la participación del autoempleo como porcentaje del total de empleo, se debe especificar que, debido a la información disponible del Banco Mundial basado en los datos de la ILO, se ha tenido que ajustar la serie de datos de manera tendencial hacia atrás en el periodo 2001 – 2005 y hacia delante para los años 2012, 2013 y 2014 de los países que no cuentan con información. Según la literatura este indicador es el más común para estimar un nivel de informalidad en países en vías de desarrollo, puesto que se asume, que, al no tener un empleo formal, la salida más cercana para obtener una remuneración es ponerse a trabajar uno mismo y no necesariamente registrando la actividad económica.

En América Latina es muy común poder evidenciar que gran parte del autoempleo se dedica a la agricultura, al comercio, a la construcción o al turismo, aparte de que, esta región cuenta con una diferencia marcada entre la población urbano – rural (Avilés, 2007). Por eso, es importante ver cómo en Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador se tiene en promedio el 53% de autoempleo sobre el total de empleo en el periodo 1999 - 2014.

En el Gráfico 53 se puede observar la evolución de este indicador y su crecimiento. En este caso, existen dos grupos diferenciados entre los países de estudio. El primer grupo corresponde a Bolivia y Colombia con una participación del 55.2% al 2014, seguido de Perú con el 50.9% y Ecuador con el 47.8%; dando como resultado a los mismos países con mayor nivel de economía informal y con mayor nivel de percepción de corrupción. Mientras que, el segundo grupo corresponde a Argentina (23.6%), Chile (25%), Brasil (28.4%) y México (33.2%) como los países con menor tasa de autoempleo tienen en sus economías.

A lo largo del periodo sucede algo similar a lo mencionado, el primer grupo tiene una tendencia de crecimiento positivo, aunque en los últimos cinco años del periodo, algunas naciones están reduciendo su crecimiento. Por el contrario, el segundo grupo muestra un comportamiento de decrecimiento a lo largo del periodo, pero por debajo del año base.

Gráfico 53: Autoempleo como porcentaje del Total de Empleo en América Latina.



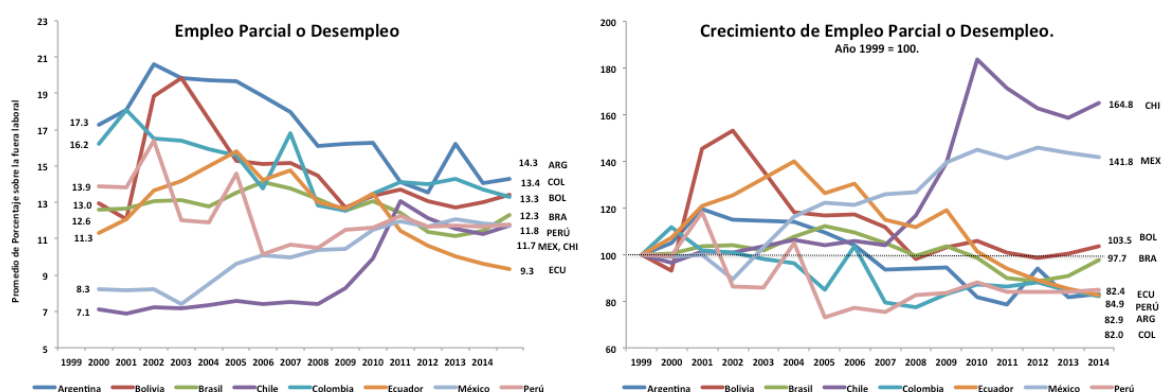
Fuente: Elaboración propia, a partir de Banco Mundial, *World Development Indicators* - ILO.

Finalmente, el último indicador que puede representar una aproximación de la informalidad en los países de América Latina es un índice promedio entre la participación de empleo a tiempo parcial y el desempleo con respecto al total de fuerza laboral de cada país. El empleo parcial es un indicador definido por la Organización Internacional de Trabajo (2013) y utilizado por Vanek et al. (2014), pero como se ha mencionado, existen autores que toman al desempleo como una variable de comparación del nivel de informalidad. Es así, que Mondragón-Velez, Peña y Wills (2010) y Dougherty y Escobar (2013), aparte de tomar en cuenta las categorías de empleo usadas por la ILO, compara estos indicadores con la variable de desempleo, ya que el no tener empleo promueve que las personas se dediquen a actividades no formales para la obtención de una remuneración.

En ese sentido, ambos indicadores (autoempleo y desempleo) han sido obtenidos del Banco Mundial con base a la información de la ILO y solamente se ha realizado el ajuste de la serie de datos para los años 2002 - 2003 y 2013 - 2014 de manera tendencial de la misma. La interpretación de este indicador sería similar al autoempleo, es decir, se asumirá que mientras mayor sea esta proporción, mayor será el posible nivel de informalidad.

En ese sentido, se puede apreciar en el Gráfico 54 que este indicador cuenta con una dispersión de las tasas en el periodo 1999 – 2010, pero que en el periodo 2011 – 2014 se acortan y minimizan la diferencia entre los países. Por ejemplo, en el año 1999, Argentina era el país con la mayor medida de este indicador con el 17.3% y Chile el que menor tasa presentaba con el 7.1%, es decir, había una diferencia de aproximadamente 10 puntos porcentuales, pero en cambio, en el 2014, la diferencia se reduce a 5 puntos porcentuales, donde mantiene como líder a Argentina con el 14.3% y a Ecuador con el 9.3% como el país con la menor tasa. No existe una agrupación marcada como en los otros indicadores con respecto al valor absoluto de este indicador, pero si en el crecimiento del mismo. Chile y México presentan un alto crecimiento durante todo el periodo, pero sobre todo en la última década de estudio, por el contrario, el resto de países muestran un comportamiento de decrecimiento en los mismos años, dando como resultado valores inferiores al año base.

Gráfico 54: Empleo Parcial - Desempleo en América Latina.



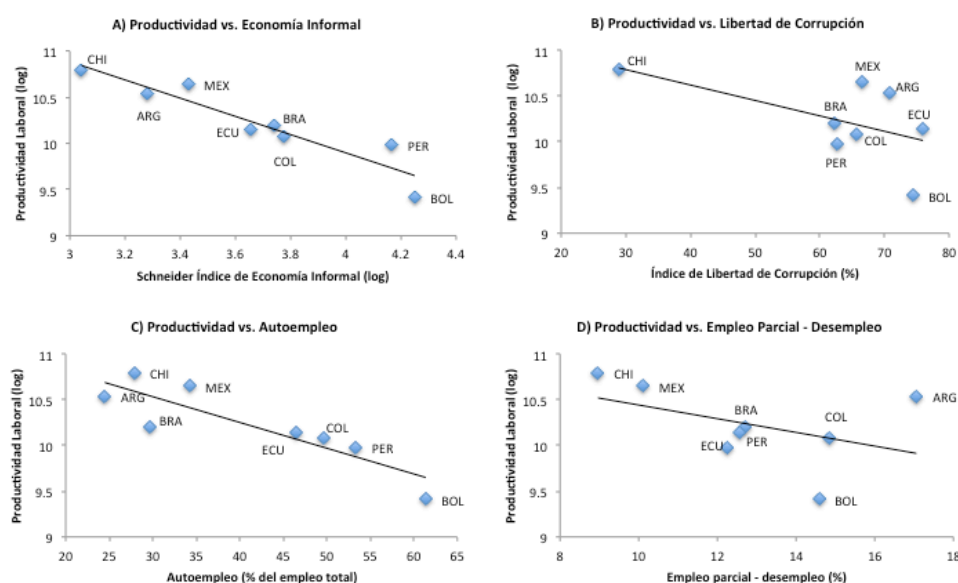
Fuente: Elaboración propia, a partir de Banco Mundial, *World Development Indicators* - ILO.

Luego de haber analizado históricamente la evolución de los cuatro indicadores, se puede mencionar una importante idea que se comparte en cada uno de ellos. Se ha identificado a dos grupos de países: a) Chile, Brasil, México y Argentina y b) Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Con lo cual, se puede señalar que el primer grupo tiene un nivel de informalidad menor que el segundo grupo, independiente del indicador que se tome como referencia, pero, a su vez, la diferencia en los niveles de informalidad en los dos grupos es marcada y significativa.

Lo que queda por conocer son las posibles relaciones que tienen estas cuatro medidas de informalidad con las variables de interés como la productividad y la competitividad. Por lo que, vale denotar que la literatura económica ha demostrado que la informalidad tiene implicaciones directas y negativas sobre la productividad, el crecimiento económico y la competitividad (Dougherty y Escobar, 2013; Perry et al., 2007 y Alm, 2004, Becker, 2004).

En este sentido, en la Tabla 35 se puede observar, tanto gráfica como econométricamente, la relación entre la productividad laboral y las cuatro medidas de informalidad. Efectivamente, se comprueba mediante el gráfico de dispersión de la regresión lineal entre la productividad y la informalidad que la correlación entre esta variable y las distintas medidas es negativa. Es más, este efecto negativo que tiene la informalidad sobre la productividad no solo es sólido, sino también, significativo en cada uno de los coeficientes de las mediciones.

Tabla 35: Relación entre Productividad e Indicadores de Informalidad.



Variable Dependiente: (Log) Productividad Laboral (LPROD_LAB)	Mínimos Cuadrados Ordinarios con errores estándar robustos.			
	a)	b)	c)	d)
I1_Schneider Índice de Economía Informal (log).	-0,9461*** (0,05)			
I2_Libertad de Corrupción.		-0,0157*** (0,00)		
I3_Autoempleo.			-0,0266*** (0,00)	
I4_Empleo Parcial - Desempleo.				-0,0533*** (0,01)
No. de Observaciones	128	128	128	128
R ²	0,78	0,28	0,69	0,15

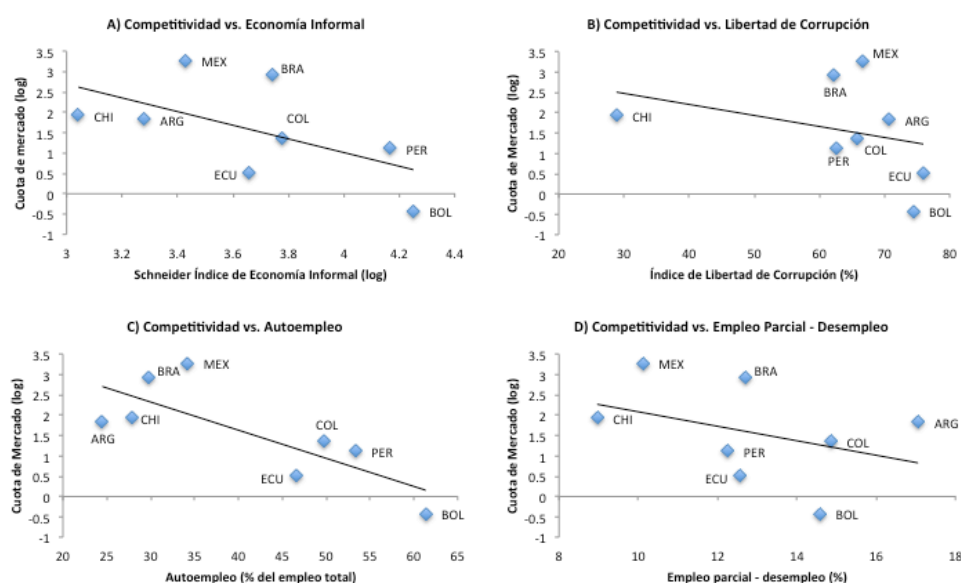
Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores robustos.
Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia. Productividad Laboral, *The Conference Board – Total Economy Database*. Cuatro indicadores de Informalidad: a) Índice de Economía Informal de *Schneider* (2010), b) Índice de Libertad de Corrupción, *The Heritage Foundation*, c) Autoempleo como porcentaje del Total de Empleo, Banco Mundial – ILO y d) Porcentaje de personas con Empleo Parcial o Desempleo como porcentaje de la Fuerza Laboral, Banco Mundial – ILO.

De la misma manera, en la Tabla 36 se presenta el mismo análisis, pero con la cuota comercial que tienen los países de América Latina, es decir, la participación de las exportaciones dirigidas hacia la región, como una estimación de competitividad internacional de estas naciones.

La literatura económica se ha enfocado directamente a la influencia que tiene la informalidad sobre la productividad o el crecimiento económico, sin embargo, también dejan la pauta teórica sobre la incidencia que tiene la informalidad sobre el comportamiento del comercio exterior o la política comercial de los países. Es por ello, que se plantea estudiar la correlación que tiene dicho fenómeno económico con la competitividad de los países. Por lo que, se comprueba que, al igual que con la productividad, la correlación que existe entre la competitividad y la informalidad es negativa, tomando en cuenta cualquier medida de informalidad. Asimismo, luego de realizar las regresiones parciales mediante mínimos cuadrados ordinarios con errores estándar robustos, se constata que esta correlación negativa también es significativa, según muestra los coeficientes de las regresiones.

Tabla 36: Relación entre Participación de Exportaciones e Indicadores de Informalidad.



Variable Dependiente: (Log) Cuota de Mercado (LEXAL)	Mínimos Cuadrados Ordinarios con errores estándar robustos.			
	a)	b)	c)	d)
I1_Schneider Índice de Economía Informal (log).	-1,6312*** (0,17)			
I2_Libertad de Corrupción.		-0,0254*** (0,00)		
I3_Autoempleo.			-0,0651*** (0,00)	
I4_Empleo Parcial - Desempleo.				-0,1193*** (0,02)
No. de Observaciones	128	128	128	128
R ²	0,31	0,10	0,56	0,10

Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores robustos.
Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia. Cuota de Mercado de Exportaciones en América Latina, *WITS - COMTRADE*, Banco Mundial. Cuatro indicadores de Informalidad: a) Índice de Economía Informal de *Schneider* (2010), b) Índice de Libertad de Corrupción, *The Heritage Foundation*, c) Autoempleo como porcentaje del Total de Empleo, Banco Mundial – ILO y d) Porcentaje de personas con Empleo Parcial o Desempleo como porcentaje de la Fuerza Laboral, Banco Mundial – ILO.

No solo se desea conocer la correlación individual de las cuatro mediciones con la productividad y competitividad, sino también, comprobar los efectos que tienen en un modelo completo y con variables de control. Es por eso, que se presenta un análisis de regresión simple mediante mínimos cuadrados ordinarios con errores estándar robustos, tanto de la productividad como de la competitividad con respecto a los cuatro indicadores de informalidad, pero también se incluirá en el modelo tres variables de control que son: i) PIB per cápita, ii) total de gasto como porcentaje del PIB y iii) productividad laboral.

Estas variables de control se definen de manera constante, tomando como referencia el año de inicio del periodo, es decir 1999. Tanto el PIB per cápita como la productividad laboral permitirán conocer si el comportamiento de las variables dependientes está presentando una convergencia a lo largo del periodo y a su vez, la estructura económica intrínseca de las naciones, mientras que la participación del gasto en el PIB permitirá dimensionar el tamaño del Estado de cada país (Organización Internacional de Trabajo, 2013 y Loayza, 2008). Cabe indicar que estas variables de control se mantienen en los dos modelos, el de productividad y el de competitividad, que a continuación se detallan.

4.3. Efectos de la Informalidad en la Productividad y Competitividad en América Latina.

Antes de mostrar los resultados de los modelos realizados, vale denotar que, los efectos de la informalidad están sujetos a las medidas de informalidad que se ha calculado, sin embargo, deja abierta la posibilidad de asumir otras medidas de informalidad y, además, no se toma en cuenta problemas estructurales individuales de los países, puesto éstos podrían ayudar a explicar las diferencias marcadas que se han encontrado.

Con ello, a través de la Tabla 37 se presentan los resultados de las regresiones donde la productividad laboral es la variable dependiente; el PIB per cápita de 1999, el gasto sobre el PIB de 1999 y la productividad laboral de 1999 son las variables de control, y a su vez, los cuatro indicadores de informalidad son las variables explicativas. El periodo de análisis es 1999 – 2014 y los países de estudio son los ocho antes mencionados.

Se ha determinado el periodo de 15 años por dos razones. La primera, por la disponibilidad de datos por parte de las fuentes estudiadas, y la segunda, para tener un periodo considerable de más de una década y que, además, no abarque solamente situaciones aisladas de años independientes.

Además, vale aclarar, que el sustento teórico que respalda la medición de los indicadores de informalidad es que se basa en problemas institucionales y estructurales de los países que no cambian en el corto plazo, sino por el contrario, se encuentran relacionadas en el crecimiento del mediano y largo plazo.

En ese sentido, se puede observar que se ha realizado cuatro regresiones. Tres de ellas tomando solamente una variable de control para analizar su relación, mientras que la cuarta regresión corresponde al modelo completo.

Tabla 37: Efectos de la Informalidad en la Productividad Laboral.

Variable Dependiente: (Log) Productividad Laboral (LPROD_LAB)	Mínimos Cuadrados Ordinarios con errores estándar robustos.			
	<i>i</i>	<i>ii</i>	<i>iii</i>	<i>iv</i>
Constante	3,1434*** (0,78)	13,0950*** (0,22)	9,0075*** (0,42)	3,8953*** (0,91)
Pibpercapita_cte (log)	0,8778*** (0,06)	-	-	0,7382*** (0,10)
Gasto_Pib_cte	-	-0,0101*** (0,00)	-	-0,0071*** (0,00)
Prod_lab_cte	-	-	0,00003*** (0,00)	0,0000 (0,00)
I1_Schneider Índice de Economía Informal (log).	-0,2267*** (0,07)	-0,4873*** (0,09)	-0,1874* (0,09)	-0,0620 (0,07)
I2_Libertad de Corrupción.	-0,0003 (0,00)	-0,0007 (0,00)	-0,0018* (0,00)	-0,0016 (0,00)
I3_Autoempleo.	-0,0028** (0,00)	-0,0125*** (0,00)	-0,0046*** (0,00)	-0,0004 (0,00)
I4_Empleo Parcial - Desempleo.	-0,0190*** (0,00)	-0,0200*** (0,00)	-0,0161*** (0,00)	-0,0102** (0,00)
No. de Observaciones	127	127	127	127
R²	0,93	0,87	0,92	0,94

Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores robustos.
Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia, a partir de *The Conference Board – Total Economy Database*; *Schneider* (2010); *The Heritage Foundation* y Banco Mundial - ILO.

Con respecto a las variables de control, se tiene que el PIB per cápita tiene una relación positiva con la productividad laboral, mientras que el gasto sobre el PIB una relación negativa. Ambos coeficientes de las variables de control muestran que son significativas. De igual manera, los resultados de las regresiones presentan que un incremento en la informalidad, sea cualquiera de los cuatro indicadores, genera una disminución en la productividad laboral de los países de América Latina, debido a que las cuatro mediciones indican coeficientes negativos altamente significativos.

Dicho en otras palabras, se debe reducir las actividades informales, así como también, la corrupción para aumentar el nivel de productividad del país. Pero también, se debe dejar de contratar a trabajadores a tiempo parcial o controlar rígidamente a los autoempleados para buscar el mismo objetivo, que sería incrementar el nivel de productividad.

Realizando el mismo análisis para conocer los efectos de la informalidad en la competitividad internacional de los países latinoamericanos se muestra la Tabla 38. Los resultados, a diferencia de la productividad, muestra que la relación entre la medida del tamaño del Estado y la competitividad internacional es positiva pero no es significativa; así como también, una de las medidas de informalidad (estimación de economía informal sobre PIB) va en sentido contrario a lo encontrado en su regresión individual, es decir, es positiva y significativa, cuando se había observado que era negativa.

Lo cual, daría una interpretación o una hipótesis que mientras mayor sea el nivel de economía informal, mayor será el aumento de la participación de las exportaciones de estos países. Por un lado, puede ser debido a la especialización productiva de las exportaciones de las naciones de América Latina, puesto que aún son dependientes de actividades agrícolas o industriales, en su mayoría; pero, por otro lado, también puede ser por el aprovechamiento ilegal e informal de la contratación de personal poco cualificado para las actividades de exportación, ya que, con ello, podrían abaratar sus costos laborales.

Tabla 38: Efectos de la Informalidad en la Competitividad Internacional.

Variable Dependiente: (Log) Cuota de Mercado (LEXAL)	Mínimos Cuadrados Ordinarios con errores estándar robustos.			
	i	ii	iii	iv
Constante	-51,6650*** (1,67)	3,3148*** (0,86)	0,9379** (0,38)	-36,1418*** (2,46)
Pibpercapita_cte (log)	4,7609*** (0,14)	-	-	3,3451*** (0,22)
Gasto_Pib_cte	-	0,0099 (0,00)	-	0,0160*** (0,00)
Exal_cte	-	-	0,0965*** (0,00)	0,0447*** (0,00)
I1_Schneider Índice de Economía Informal (log).	2,8316*** (0,15)	0,6374** (0,31)	0,6912*** (0,17)	1,9921*** (0,10)
I2_Libertad de Corrupción.	-0,0001 (0,00)	-0,0070 (0,00)	-0,0172*** (0,00)	-0,0067*** (0,00)
I3_Autoempleo.	-0,0097** (0,00)	-0,0813*** (0,00)	-0,0450*** (0,00)	-0,0109*** (0,00)
I4_Empleo Parcial - Desempleo.	-0,0353*** (0,00)	-0,1145*** (0,02)	-0,0211 (0,01)	-0,0160*** (0,00)
No. de Observaciones	127	127	127	127
R ²	0,94	0,64	0,90	0,98

Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores robustos.
Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia, a partir de *WITS – COMTRADE del Banco Mundial*; *Schneider (2010)*; *The Heritage Foundation* y Banco Mundial - ILO.

Sin embargo, los resultados de las regresiones de los otros tres indicadores (corrupción, autoempleo, y empleo parcial – desempleo) permiten interpretar el mismo comportamiento que se tuvo con la productividad y que está respaldado con la teoría económica y su evidencia empírica. Un incremento en la informalidad con base a estos tres indicadores, genera una disminución en la competitividad internacional de los países de América Latina, debido a que los coeficientes son negativos y altamente significativos.

Lo cual lleva a pensar que se debe reducir la corrupción, la contratación de empleo parcial y de autoempleo para que se aumente la participación de las exportaciones de los países latinoamericanos. Como se ha mencionado anteriormente, la informalidad es un fenómeno económico y social que afecta a las economías y que es un indicador multidimensional que afecta e influye varios aspectos del desarrollo de un país. Además, está evidenciado que incide más significativamente en países en vías de desarrollo que en países desarrollados, debido a las características individuales de las economías. Sin embargo, se desea conocer cuáles podrían ser las causas que generan la informalidad en América Latina.

4.4. Causas de la Informalidad en América Latina.

Varios autores estipulan que la informalidad, en toda su dimensión, es una de las características que engloba varios problemas estructurales de las economías en vías de desarrollo. Más allá del tema de su medición e impacto, un análisis de las causas podría permitir focalizar los esfuerzos de la política pública para trabajar en el control y en la reducción de la informalidad. De manera general, la literatura económica menciona que puede existir dos grupos de causas que están vinculados entre sí. El primero, son indicadores de percepción sobre el cumplimiento de la ley y las normas, la corrupción y la libertad que existe para tener un negocio como respuesta a la interacción con el Estado, mientras que, el segundo grupo, abarca problemas estructurales de los países como el nivel educativo, la estructura productiva, y la composición demográfica (Loayza, 2008; Perry et al., 2007 y Lambsdorff, 2003). Sin embargo, vale mencionar, que existen varios problemas estructurales adicionales, pero según comprobaciones empíricas, las antes mencionadas abarcan en gran medida como causas de la informalidad.

En lo que se refiere a la corrupción y al cumplimiento de las leyes y normas (primera causa), está claro, que la gente informal tiende, generalmente, a realizar acciones cuya finalidad es evadir la ley, que a su vez, se termina considerando como actos de corrupción (Schneider, 2012 y Lambsdorff, 2003). Lo que sí, esto se puede deber, tanto al desconocimiento de la norma, como a la falta de educación, o simplemente, por no tener confianza en la legislación del Estado. Sin dejar de lado, que una de las principales razones, puede ser que los informales y las empresas no cumplen con la ley debido a un análisis de costos, puesto que, al evadir la normativa no tendrían una disminución de sus ingresos y, por ende, obtendrían mayor nivel de beneficios en el corto plazo (Dougherty y Escobar, 2013 y Bobek, 2003).

Analizando puntualmente a la región, Torgler (2005) hizo un estudio sobre el por qué la gente no cumple con la normativa tributaria y se mantiene en el sector informal. Las tres principales causas fueron la corrupción, la falta de honradez y el alto pago de impuestos. Por lo que, se puede determinar que la percepción de corrupción y el análisis de costos hace que los informales se mantengan en el sector. Asimismo, la literatura indica que el cumplimiento de la norma, por una parte, refleja cambios en la permanencia o no del sector informal, pero, por otra parte, que influye directamente la confianza y corrupción del Estado (Alm, 2007 y Schneider y Enste, 2000).

Hay que tomar en cuenta, que las legislaciones en mucho de los casos, no son comparables entre las economías, debido a que las situaciones de cada país responden a las decisiones políticas y coyunturales de momento, sin estudiar las posibles implicaciones en la economía informal, entre otros problemas estructurales. Sin embargo, se ha podido constatar que el marco legal, las normas y leyes de los países son mecanismos para el incremento o reducción de la informalidad.

La calidad institucional y la propia normativa se relaciona directamente con la facilidad de abrir y de mantener un negocio, puesto que, si no existe un ambiente favorable para desarrollar el negocio y la relación con el Estado no es la óptima, muchas de las empresas y de las personas se deciden a la informalidad, como una salida con más beneficios que costos. La percepción que tienen las empresas sobre la libertad económica para hacer negocios y desarrollar los mismos, es la segunda posible causa de la informalidad.

En ese sentido, autores como De la Rosa, Gooroochurn y Görg (2013), Dougherty y Escobar (2013), Torgler, Schaffner y Macintyre (2007) y Gerxhani (1999) determinan que el ambiente económico favorable, basado en la calidad de las instituciones influye en el comportamiento del sector informal, puesto que mientras peor sea el ambiente económico, aumenta la probabilidad del nivel de informalidad. Lo que sí, la evidencia empírica demuestra que esto depende de la relación que se tiene entre el Estado y las empresas.

Por lo que, es importante mostrar que si se tiene una percepción de corrupción por parte de las instituciones estatales, además no se percibe control para el cumplimiento de las obligaciones y existe una excesiva regulación para el desarrollo empresarial, las propias empresas tienen los incentivos suficientes para no cumplir con las leyes exigidas por el Estado, ya que, aparte de significar altos costos, tampoco se cuenta con la confianza de cooperar con la gestión del propio Estado (Perry et al., 2007; Bird, 2005; Torgler, 2005; Bird y De Janstcher, 1992).

El cooperar con el Estado o el cumplimiento de la ley se vincula a los posibles problemas estructurales como el nivel de educación, a la estructura económica y a la distribución demográfica de un país, que como se ha mencionado antes, este es el segundo grupo de posibles causas de la informalidad. Con respecto al nivel educativo de la población de un país (tercera posible causa de informalidad), se indica que mientras mayor sea el nivel de educación de la población, menor será la informalidad, puesto que, hay una reducción del riesgo por ser informal y, además, se entiende el nivel de cooperación que se debe tener hacia la gestión del Estado (Loayza, 2008 y Chong, Galdo y Saavedra, 2007).

Cabe mencionar, que la corrupción y la gestión del Estado influye directamente en el manejo de la educación en el país (Salinas y Salinas-Jimenez, 2006), por lo que, depende de la región que se estudie, se debe determinar un mínimo requerido en el nivel de educación para agrupar al nivel educativo representativo de la población de un país, conforme a las limitaciones históricas y económicas. Es importante denotar esto como causa de la informalidad, porque Perry et al. (2007) mencionan que la informalidad disminuye considerablemente con el aumento del nivel educativo y que la acumulación de capital humano permite incrementar la productividad de las naciones, ya que es un factor determinante del crecimiento económico (Delgado y Álvarez, 2004).

De la misma manera sucede en la población. Si existe mayor población joven y sin estudios, se tiene más incentivos para pertenecer y permanecer en la informalidad, así como también, si se tiene mayor población rural que urbana. Ya no solo por la evidencia empírica que existe, sino también, por el nivel de control y de información que se puede levantar de la población rural en los países de América Latina.

En ese sentido, por una parte, Loayza (2008) estima que el tener una estructura poblacional concentrada en jóvenes y en población rural contribuye a incrementar la informalidad, pero por otra parte, Gerxhani (1999) menciona que, efectivamente los factores demográficos y geográficos influyen en el nivel de informalidad, pero que también, la estructura económica de los países en vías de desarrollo, puesto que se cuenta con bajas tasas de industrialización debido a la dependencia de sectores primarios como la agricultura (La Porta y Shleifer, 2014). Es por eso, que se ha determinado a la cuarta posible causa de informalidad a un indicador que agrupe la población joven de las economías, el porcentaje de población rural y la participación del sector agrícola con respecto al PIB.

4.4.1. Medidas de las Causas de Informalidad.

Se plantea definir cuatro medidas de causas de la informalidad con la finalidad de encontrar resultados que respalden los indicadores de informalidad antes analizados. En ese sentido, como primera causa se muestra un indicador para representar, tanto la gestión del Estado por medio del marco legal, así como también, de la capacidad del gobierno para hacer cumplir las leyes. Por lo que, se ha tomado como referencia el índice de Ley y Orden del *International Country Risk Guide*. Como segunda causa se selecciona el Índice de Libertad Económica publicado en el reporte anual del *Economic Freedom of the World* del *Fraser Institute*, el cual presenta una percepción del ambiente económico y de las restricciones del marco normativo para el desarrollo empresarial.

Como tercera causa se determina el porcentaje de población mayor de 15 años que ha completado la educación secundaria en los países de América Latina de la publicación por Barro y Lee (2013). Finalmente, como cuarta causa se utiliza un índice promedio que agrupa tres variables sociodemográficas de la región, construido con base a los Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial. Las variables consideradas son el porcentaje de jóvenes sobre la población total, la participación de la población rural sobre la población total y el peso de la agricultura sobre el PIB.

Se realiza, al igual que en algunos de los indicadores anteriores, un ajuste en las series para poder completar las mismas y poder evaluar su evolución en el periodo 1999 – 2014. En este caso, se ha tenido que realizar, mediante la misma técnica de tendencia lineal, al indicador de escolaridad secundaria de la población adulta para los periodos 2001 – 2004 y 2006 – 2009; así como también, para los indicadores de población rural sobre el total de la población y porcentaje del sector agrícola sobre el PIB en el periodo 2001 – 2005. En ese sentido, en el Gráfico 55 se puede apreciar la evolución de cada una de las causas de informalidad determinadas en el periodo 1999 – 2014.

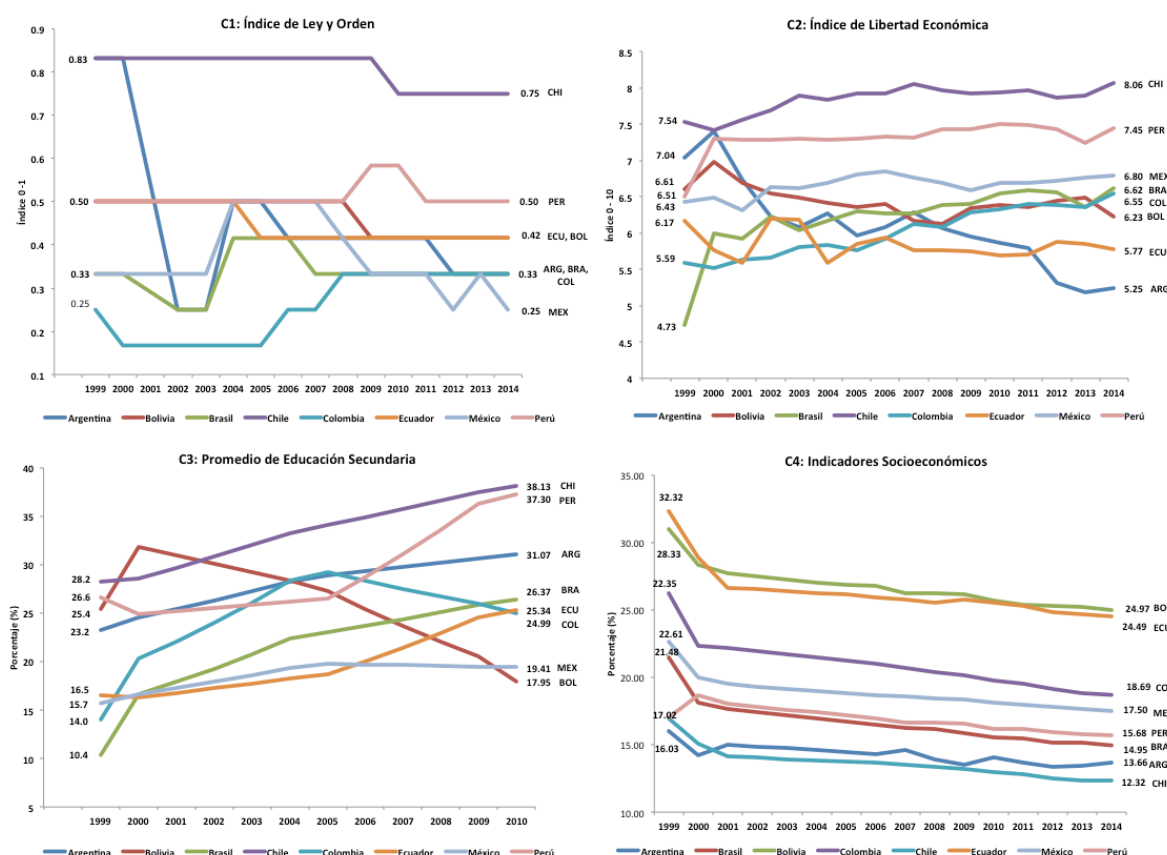
El Índice de ley y orden muestra que Chile es quien tiene mayor indicador y que este país se ha mantenido a lo largo de todo el periodo. Mientras mayor sea este índice, mayor será el cumplimiento del marco legal. Por su parte, México termina siendo el país que menos cumplimiento de la norma tiene en la región. Cabe indicar, que este indicador no muestra una tendencia sostenida a lo largo del periodo en ningún país, pero en cambio, en los últimos años no existen grandes variaciones.

Con respecto al Índice de Libertad Económica, tiene la misma interpretación, es decir, mientras mayor sea el indicador, mayor libertad económica tiene el país. Tampoco muestra cambios significativos a lo largo del periodo y más bien, el comportamiento de los países se mantiene en los quince años de estudio.

El único caso particular es el de Brasil, que en 1999 era el país con menor libertad económica de la región y en 2014 se ubica como cuarto país con libertad económica. Los principales resultados de este índice muestran que, por un lado, Chile y Perú son los países con mayor libertad económica, pero, por otro lado, Argentina y Ecuador son las naciones con menor libertad Económica.

Chile, Perú y Argentina son los tres países con mayor participación de personas adultas con la finalización de la secundaria con porcentajes del 38%, 37% y 31%, respectivamente. Es evidente que cuanto mayor sea este indicador, mayor será el nivel educativo de secundaria del país. Llama la atención, cómo México (19%) y Bolivia (18%) no superan el 20% y que la tendencia de todos los países es creciente, salvo los casos de Colombia y Bolivia que a partir de 2005 es decreciente.

Gráfico 55: Evolución de las causas de informalidad en América Latina.



Fuente: Elaboración propia, a partir de *International Country Risk Guide, Economic Freedom of the World*, Barro y Lee (2013) y Banco Mundial.

Analizando al indicador de factores socioeconómico, Bolivia (24.9%) y Ecuador (24.5%) son los países que presentan los valores más altos, pero esto se debe principalmente porque estos países tienen una participación de la población rural del 31.5% y 36.3%, respectivamente, así como también, el peso del sector agrícola sobre el PIB que equivale el 12.9% y 9.13%, respectivamente. En este caso, Chile, Argentina y Brasil son los países con menor tasa promedio, lo que permite mencionar es que este indicador tiene una interpretación inversa, es decir, mientras menor sea la tasa, en mejor posición estará para reducir la informalidad.

Luego de haber revisado la evolución de las cuatro de causas de la informalidad, lo que interesa es poder verificar y comprobar las relaciones que presenta cada una de estas causas con las cuatro medidas de informalidad, con el fin de conocer cómo se comporta dicha relación en los países de América Latina.

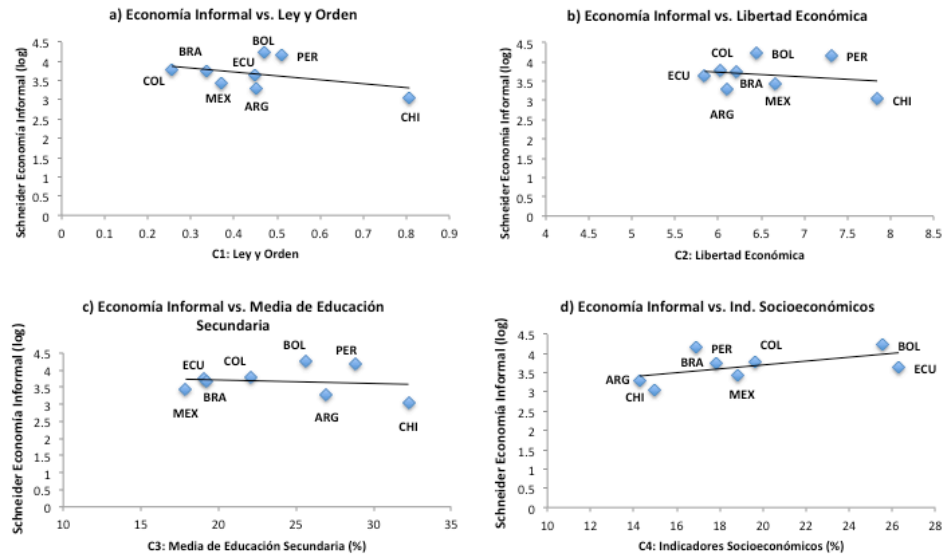
Cabe indicar, que las causas definidas, abarcan varios de los problemas estructurales que se mencionan durante todo el documento, puesto que si se mantiene la relación, entonces la afectación de estas causas en las medidas de informalidad, a su vez, tendrán un efecto negativo en los niveles de productividad, de competitividad internacional y de crecimiento económico, dando varios respuestas al porqué la región de América Latina presenta un comportamiento retrasado en comparación con los países desarrollados.

4.4.2. Relación de las Causas de Informalidad.

En respaldo de la teoría económica y la evidencia empírica, la interpretación de los determinantes de la informalidad indica que a medida que aumenta la ley y orden, la libertad económica y la educación secundaria, se debe reducir el nivel de informalidad. Por el contrario, en el caso de que aumente el indicador socioeconómico, también deberá incrementar el nivel de informalidad.

Es así, con la primera medida de informalidad, que representa el porcentaje de economía informal con respecto al PIB (Gráfico 56) se comprueba que la correlación con la ley y el orden, la libertad económica y la educación secundaria se tiene una correlación negativa y que, con el indicador socioeconómico es una relación directa y positiva.

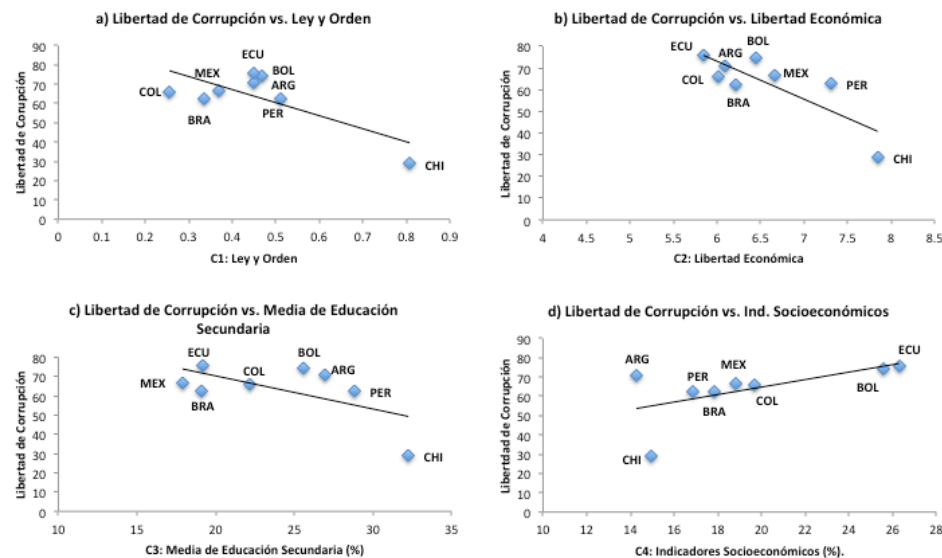
Gráfico 56: Relación entre el Índice de Economía Informal y las causas de Informalidad.



Fuente: Elaboración propia, a partir de Índice de Economía Informal de *Schneider* (2010), *International Country Risk Guide*, *Economic Freedom of the World*, Barro y Lee (2013) y Banco Mundial.

De la misma manera, con el Índice de Libertad de Corrupción (Gráfico 57) se puede apreciar los mismos resultados y más marcados que con el indicador anterior, es decir, se mantiene la correlación negativa de este índice con la ley y orden, la libertad económica y el promedio de educación secundaria, y en cambio, la correlación positiva con el indicador socioeconómico.

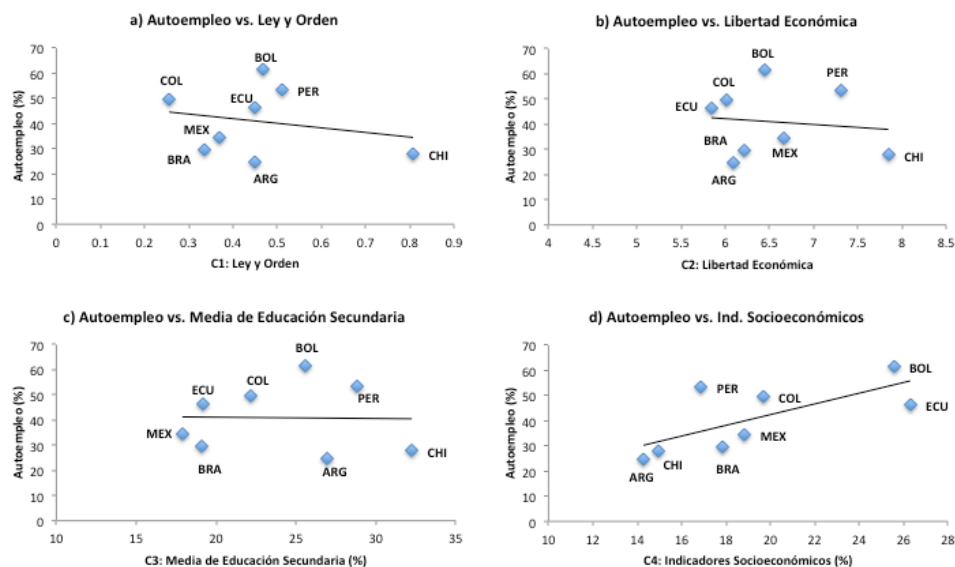
Gráfico 57: Relación entre el Índice de Libertad de Corrupción y las causas de Informalidad.



Fuente: Elaboración propia, a partir del Índice de Libertad de Corrupción, *The Heritage Foundation*, *International Country Risk Guide*, *Economic Freedom of the World*, Barro y Lee (2013) y Banco Mundial.

A través del Gráfico 58 se puede observar los resultados de la dispersión entre el autoempleo y las causas de la informalidad. Se vuelve a comprobar que la correlación con la ley y orden, la libertad económica y el promedio de educación secundaria es negativa y, por el contrario, es positiva con el indicador socioeconómico.

Gráfico 58: Relación entre el Autoempleo y las causas de Informalidad en América Latina.

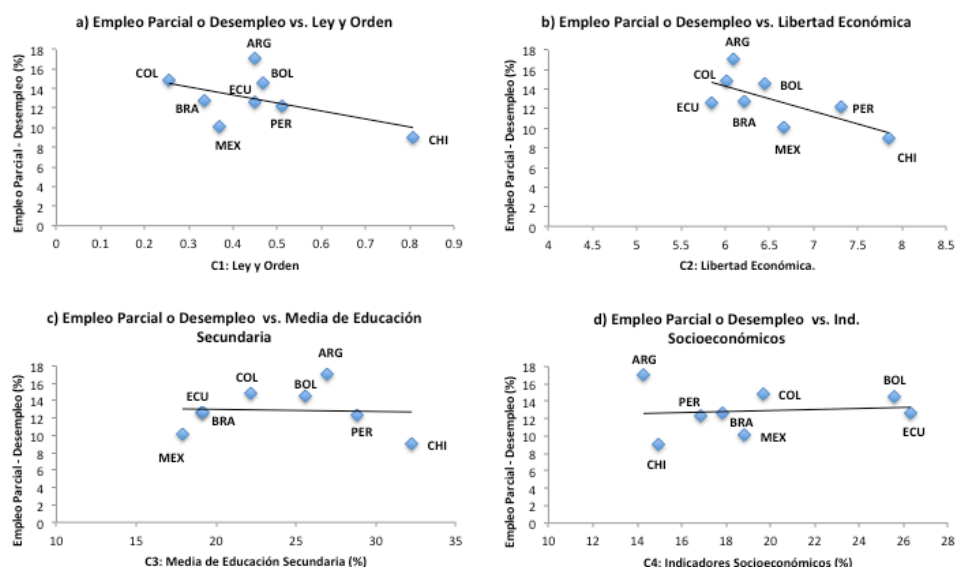


Fuente: Elaboración propia, a partir del Autoempleo como porcentaje del Total de Empleo del Banco Mundial – ILO, *International Country Risk Guide, Economic Freedom of the World*, Barro y Lee (2013) y Banco Mundial.

Finalmente, para respaldar los resultados anteriores, se muestra en el Gráfico 59, donde se analiza la relación entre el indicador de empleo parcial – desempleo con las causas de informalidad para los países de América Latina. Efectivamente, se mantiene la correlación negativa con la ley y orden, la libertad económica y el promedio de educación secundaria, y en cambio, con el indicador socioeconómico, la correlación positiva.

Como se ha podido constatar en el análisis individual de cada indicador de informalidad con los determinantes de la misma, todas las medidas presentan un patrón similar de correlación. Por un lado, se correlaciona de forma negativa con la ley y orden, la libertad económica y el promedio de educación secundaria, aunque, por otro lado, existe una correlación positiva con factores socioeconómicos.

Gráfico 59: Relación entre el Empleo Parcial - Desempleo y las causas de informalidad.



Fuente: Elaboración propia, a partir del promedio de personas con Empleo Parcial y Desempleo como porcentaje de la Fuerza Laboral, Banco Mundial – ILO, *International Country Risk Guide, Economic Freedom of the World*, Barro y Lee (2013) y Banco Mundial.

Por lo tanto, todas las explicaciones son correctas, ya que respaldan la teoría económica y la evidencia empírica. Sin embargo, se quiere comprobar si efectivamente pueden explicar individualmente el fenómeno de la informalidad.

En ese sentido, en la Tabla 39 se puede observar los resultados del modelo de regresión mediante mínimos cuadrados ordinarios con errores estándar robustos de cada una de las cuatro mediciones de informalidad con respecto a los determinantes de la misma. En otras palabras, cada indicador de informalidad es la variable dependiente, mientras que las variables explicativas son las cuatro causas de la informalidad.

Tabla 39: Modelo de Causas de Informalidad.

Mínimos Cuadrados Ordinarios con errores estándar robustos.				
Variables Dependientes: Cuatro Medidas de Informalidad	I1_Schneider Índice de Economía Informal (log).	I2_Libertad de Corrupción.	I3_Autoempleo.	I4_Empleo Parcial - Desempleo.
c1_Ley y Orden.	-0,8202*** (0,16)	-54,2775*** (7,86)	-11,6664*** (4,88)	-6,6660*** (1,65)
c2_Índice de Libertad Económica.	-0,0934* (0,05)	-14,5425*** (1,66)	-1,3619 (1,50)	-1,9345*** (0,30)
c3_Promedio de años de secundaria alcanzado.	-0,0058 (0,00)	-1,2275*** (0,26)	-0,0519 (0,21)	-0,0241 (0,05)
c4_Factores Socioeconómicos.	0,0424*** (0,05)	1,7905*** (0,26)	1,9105*** (0,23)	0,0632 (0,06)

Notas: Estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores robustos.

Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia, a partir del Índice Economía Informal, *Schneider* (2010), Índice de Libertad de Corrupción, *The Heritage Foundation*, Banco Mundial – ILO, *International Country Risk Guide, Economic Freedom of the World* y Barro y Lee (2013).

Con los resultados se puede comprobar, por un lado, las correlaciones individuales encontradas, también explican el comportamiento de las medidas de la informalidad, pero, por otro lado, que la mayoría de los coeficientes de las regresiones son altamente significativas. Es decir, que el nivel de informalidad se reduce cuando la ley y el orden, la libertad económica y el nivel de educación secundaria aumentan. Asimismo, el nivel de informalidad disminuye cuando se tiene menos participación del sector agrícola en la estructura del PIB, o se cuenta con menor porcentaje de población rural, o que la misma población se concentre en su mayoría en los jóvenes.

Finalmente, vale denotar una puntualización importante, puesto que se ha demostrado que las variables explicativas mantienen el signo y su nivel de significancia, aún con los efectos de las demás variables, lo que da como resultado, que cada una de las causas ayudan a comprender el fenómeno de la informalidad, sin dejar de lado, que se puede aumentar más factores para lograr afinar el conocimiento de la informalidad, sus causas y los efectos que tiene sobre otras variables de las economías de América Latina. Por lo tanto, se debe tomar en cuenta, que la informalidad es un fenómeno multidimensional que abarca varios problemas estructurales de las economías, que, a su vez, inciden en el comportamiento de otras adicionales y que el conocimiento de las causas, puede ayudar a dirigir los esfuerzos y la política pública a los países latinoamericanos, con la finalidad, por ejemplo, de incrementar niveles de productividad y competitividad.

Conclusiones y algunas recomendaciones

América Latina es una región que, históricamente, presenta varios problemas estructurales que no le permiten acercarse hacia los niveles de crecimiento económico y de productividad de los países desarrollados. Para analizar a la región, la composición sectorial y la estructura económica es una importante causa de su comportamiento económico, puesto que los países latinoamericanos no han vivido un cambio en su matriz productiva a lo largo de las dos últimas décadas.

En efecto, mantienen a los sectores agrícola e industrial, con alta participación dentro del PIB, dejando de lado, la importancia de incrementar la cuota del sector servicios. Es así, que, al mantener la dependencia en actividades primarias e industriales, estos países ofertan productos con poco valor agregado, que, a su vez, influye en la concentración y especialización de las exportaciones en mercados internacionales. Además, también incide, en el nivel de informalidad de estos países, ya que, la dedicación en actividades intensivas de mano de obra ayuda a la existencia de trabajadores informales.

En ese sentido, los problemas estructurales de América Latina han permitido estudiar la productividad estos países, tomando en cuenta factores que ayudan a analizar la competitividad internacional y la informalidad de la región. Con lo cual, a continuación, se mostrarán las principales conclusiones.

Mientras los países desarrollados muestran un decrecimiento en la participación de la agricultura e industria en el PIB y un aumento en el sector servicios, América Latina, tiene un comportamiento inverso. Además de esto, vale puntualizar que la participación del sector agrícola en Latinoamérica es de, aproximadamente, 8%, mientras que de los países desarrollados no llega al 2%.

Asimismo, la participación de empleo en este sector marca otra gran diferencia entre las economías de estudio. En el empleo del sector agrícola, los países de América Latina abarcan el 17% y los países desarrollados menos del 4%. Queda evidencia, de que la región de análisis no presenta un cambio de matriz productiva y que su estructura económica caracteriza un sistema primario-exportador, que, a diferencia con los países desarrollados, tanto en producción como en fuerza laboral, concentran más del 70% en el sector servicios.

Otro problema estructural es que América Latina continúa siendo la región con mayor nivel de desigualdad en el mundo. Esta situación suma y abarca varios problemas sociales y productivos, uno de ellos es la informalidad. Por el lado de las empresas, la evasión de las leyes laborales permite reducir los costos de producción, y con esto, es una estrategia para abaratar sus productos y ser más competitivos, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Sin embargo, por el lado de la gente, al ser personas con bajos niveles de educación y bajos ingresos, las empresas aprovechan la necesidad que tienen para conseguir una remuneración de cualquier manera y en cualquier condición.

De manera general, estos problemas estructurales de América Latina determinan el crecimiento económico de la región. Uno de los principales resultados, con respecto al crecimiento económico, es que esta región no tiene un patrón de crecimiento similar al de los países desarrollados y esta diferencia aumenta a partir del año 2000. La tasa de crecimiento medio de América Latina en el periodo 2000 – 2014 es de 4.3%, mientras que para las economías desarrolladas es de 1.2%. Es más, en el periodo de crisis (2007-2010), los países desarrollados muestran un grave impacto de la crisis financiera-económica mundial con tasas de crecimiento medio del PIB del 0.2%, cuando América Latina del 3.4%. Ya en los últimos años postcrisis (2011-2014), solo EE.UU. (2.1%), de los países desarrollados, presenta una recuperación y tiene un crecimiento significativo, al igual que América Latina (2.5%). Por lo tanto, se puede decir que la región latinoamericana está teniendo un proceso de crecimiento económico positivo, lo que podría suponer una mejora del desarrollo de la región, pero lamentablemente, cuando se analiza la productividad la región, dicho desarrollo no termina siendo efectivo y realista para América Latina.

Está claro, que la productividad es el principal objetivo de estudio para las naciones en el corto, mediano y largo plazo, puesto que los países no solo deben buscar crecer en su producción, sino en la manera eficiente de generar mayor producción con igual o menor cantidad de insumos o con la inserción de tecnología e innovación. En este sentido, América Latina es una región que, aunque presenta crecimiento de su producción, tiene niveles de productividad muy lejanos a los que presentan los países desarrollados. La razón fundamental, es que América Latina concentra gran cantidad de empleo y de horas trabajadas para su producción, lo que cual lleva, a tener niveles de productividad muy bajos en comparación con las economías desarrolladas. En otras palabras, los procesos de producción de los países latinoamericanos son ineficientes, por lo que utilizan muchos empleados y horas de trabajo para la producción, sumado a esto, que, en esta región, no existe mayor desarrollo de tecnologías e innovación.

Se realizó la comparación de América Latina con los países desarrollados (EE.UU., UE-15 y Japón), con la finalidad de conocer las diferencias estructurales, pero también, para evaluar la convergencia o divergencia de los niveles de productividad. Se comprobó que las dinámicas no son alentadoras para Latinoamérica, puesto que, por un lado, durante el periodo 1995 – 2014, la productividad de los países de América Latina no converge a los niveles de los países desarrollados, y, por otro lado, el crecimiento de la productividad, aunque es positiva para América Latina, las tasas de crecimiento son inferiores a las que muestran las economías desarrolladas.

A nivel sectorial, se esperaba que América Latina tenga un alto nivel de productividad en el sector agrícola, debido al grado de especialización, pero EE.UU. y los países europeos son los que tienen mayor productividad en este sector. Por lo que, Latinoamérica tiene un gran problema de eficiencia en aprovechar los recursos para realizar y desarrollar su producción. Lo mismo sucede con respecto al sector industrial y de servicios, es decir, América Latina está muy por debajo de los niveles de productividad que presentan los países desarrollados. Lo que sí vale denotar es que la tendencia de la productividad sectorial en América Latina es positiva y creciente a lo largo del periodo, lo que llevaría a pensar, que la implementación de nuevas tecnologías o de valor agregado en la producción de todos los sectores se está empezando a realizar, pero de una manera lenta.

Tanto a nivel nacional como país, la estructura y las condiciones del empleo en América Latina influye no solo en la productividad e informalidad, sino también, en la competitividad internacional de los países, puesto que existe una relación directa y positiva entre la productividad y la competitividad, pero, además, una relación negativa entre la informalidad y las dos variables antes mencionadas. En ese sentido, la productividad es considerada como un factor de crecimiento para analizar la competitividad internacional de las economías, que, a su vez, está ligado a la estructura económica y al patrón de especialización de las exportaciones.

Por lo tanto, para analizar el contexto de comercio exterior de América Latina se debe puntualizar lo siguiente para esta región: a) presenta un grado de apertura comercial promedio del 45%, b) existen países que dependen más del comercio internacional, c) cuenta con recursos naturales y materias primas que su precio se define a partir del precio internacional o del manejo del tipo de cambio, d) la especialización productiva de las exportaciones dan como resultado altos niveles de concentración, tanto en los productos como en los países de destino, e) los productos exportados son productos con poco valor agregado, f) gran influencia de reducción de costos laborales para ganar participación de mercado y g) los altos niveles de informalidad permite la estrategia de disminución de costos laborales.

Se determinó a la productividad, el tipo de cambio y los costos laborales de los países como factores que influyen en la competitividad internacional de América Latina. La razón del tipo de cambio se basa en que las devaluaciones de las monedas en esta región ha sido una herramienta de política pública muy utilizada para estabilizar la coyuntura económica, pero que también afecta al comercio exterior. No se puede generalizar el comportamiento del tipo de cambio real entre las economías de estudio, puesto que existen países y periodos más agresivos en la apreciación de sus monedas y otros, con una dinámica más conservadora y estable. Sin embargo, la tendencia del tipo de cambio real en los últimos años es creciente y positiva, es decir, está incrementado la cotización de las monedas frente al dólar, lo que beneficia a las exportaciones, por la reducción de sus precios relativos.

Asimismo, con respecto a los costos laborales, se analizó a los salarios medios nominales y se concluye que existen grandes diferencias entre los países de América Latina y que el comportamiento del salario no es tendencial, por el contrario, no se tiene un patrón claro en ningún país de la región. Para esto, también hay que considerar que cada país latinoamericano cuenta con normativa y regulación laboral que difiere, no solo en el establecimiento de los salarios, sino también, en las condiciones laborales y de seguridad social.

Se construyó la variable tipo de cambio real basado en los costos laborales unitarios, donde está inmersa la influencia de la productividad laboral, los salarios medios nominales y el tipo de cambio real de cada uno de los países de América Latina. Con esta variable se planteó un modelo econométrico para encontrar qué tipo de relación tiene sobre las cuotas de mercado de las exportaciones (como medida de competitividad internacional). En este sentido, se contrastó la hipótesis de que una reducción de costos laborales aumenta el nivel de competitividad, consiguiendo aumentar la participación de las exportaciones en el mercado internacional, frente a que suceda lo contrario. En el caso de que sea lo contrario, se ratificaría, a nivel agregado, el cumplimiento de la paradoja de Kaldor, donde se especifica que al incrementar los costos laborales o producción genera un crecimiento de las exportaciones y de la competitividad.

Los resultados indican que todos los coeficientes son significativos en el periodo 1995 - 2014. Además, señalan que existen dos grupos de países claramente diferenciados. En el primer grupo se encuentran: Brasil, Chile y Argentina (siendo los países con mayores cuotas comerciales) con una relación positiva y significativa, lo que da como interpretación que estos países están optando por el incremento de sus costos laborales para obtener mayor participación de sus exportaciones en América Latina.

Por el contrario, el segundo grupo se conforma por Colombia, Perú y Bolivia, y presentan una relación estadísticamente significativa, pero, negativa, lo cual indica que estos países, están tomando como estrategia, el reducir sus costos laborales para lograr aumentar sus cuotas comerciales en América Latina.

Asimismo, se realizó este análisis en tres distintos periodos para conocer si a lo largo del tiempo, el comportamiento de la competitividad internacional ha cambiado. En el periodo 1995 – 2006 se encuentra que todos los países de América Latina deciden el incremento de sus costos laborales para aumentar las exportaciones de sus países, pero ya desde el 2007-2010 y 2011-2014, se distinguen los dos grupos de países y con el mismo comportamiento antes mencionado.

Con esto, se puede concluir que, por un lado, los países latinoamericanos tienen un comportamiento heterogéneo, no solo en la especialización productiva de su comercio exterior, sino también, en las relaciones que tienen entre los costos laborales y su competitividad internacional y por otro lado, que las diferencias que hay en términos de producción, productividad y empleo inciden en la estrategia de sus exportaciones, porque los resultados muestran que los países más representativos y adelantados de la región (Chile, Brasil y Argentina) han apostado por incrementar sus costos de producción para lograr exportar más y efectivamente, lo están logrando. Sin embargo, genera un reto para los países menos representativos (Colombia, Perú y Bolivia) analizar la posibilidad de adoptar la estrategia de los otros países, puesto que, de igual manera, buscan incrementar sus exportaciones.

Pero hay que considerar, que cada país de América Latina se especializa en productos distintos, cuentan con problemas sociales diferentes y, además, se caracterizan por no tener estabilidad de sus monedas y de los gobiernos. Por lo que, no solo debería analizar los costos de producción o laborales para estudiar el comportamiento de las exportaciones a nivel internacional, sino otros factores de costos y de no-costos que afectan directamente el comercio exterior. En este sentido, cabe indicar, que la razón más importante para limitar el estudio a las variables antes mencionadas es la disponibilidad de información oficial, actualizada y unificada en estos países, debido a que, la generación de información detallada por sector o de otros factores que influyen en el comportamiento de la productividad y competitividad internacional, simplemente no existen en la región, o cuentan con diferentes metodologías de cálculo, razón por la cual, no son comparables dichas estadísticas. Sin embargo, es interesante poder obtener estos resultados a lo largo del periodo de estudio, para comprobar o no, la existencia de la paradoja de Kaldor en estos países.

En efecto, los resultados nacionales permiten tener una idea de cómo están logrando los países de América Latina crecer en sus exportaciones, pero, es importante denotar que, existe la necesidad de contar con información sectorial para realizar un estudio más profundo y específico del comportamiento que tienen las actividades económicas de cada sector. Así también, esta definición del mercado relevante a nivel sector o por actividad económica brindaría resultados más representativos para investigar las comparaciones sectoriales entre los países de la región.

Además de los problemas estructurales identificados, América Latina se caracteriza por ser una región con altos niveles de corrupción y de informalidad, ya sea por los bajos niveles de educación, la desigualdad y la pobreza, o por la intencionalidad de evadir con las obligaciones normativas de cada país. Por un lado, las empresas buscan contratar a empleados fuera del cumplimiento de la ley laboral con la finalidad de reducir sus costos de producción; pero por otro lado, ante la necesidad de la gente de bajos recursos de no tener empleo, nacen las siguientes opciones: a) aceptar trabajos sin beneficios de ley, b) trabajos a medio tiempo o a tiempo parcial, c) trabajos cíclicos y temporales, específicamente, en actividades agrícolas, d) crear autoempleos o microempresas, generalmente, de comercio en las calles, entre otras. Al final, todas las opciones están orientadas a encontrar algún tipo de empleo para obtener una remuneración. En ambos casos, tanto empresas como trabajadores, el cumplimiento con la ley y las normas generan un costo alto y una reducción de su ingreso disponible, razón por la cual, el pertenecer y permanecer en la informalidad es una estrategia con mayores beneficios.

La informalidad es un fenómeno estructural del aparato económico y social de los países de América Latina y que se caracteriza por contar con bajos niveles de capital humano cualificado y por la dedicación a actividades relacionadas a la agricultura y en zonas rurales. Sin embargo, también influye directamente la gestión del Estado, tanto por la estabilidad y confianza que genere a los negocios, como también, por el excesivo nivel de leyes y control del marco legal que tienen las economías latinoamericanas.

En definitiva, son factores que no solo generan mayor un incremento de los niveles de informalidad en esta región, sino también, influyen directamente en la productividad de las empresas y en las estrategias que pueden decidir realizar en los mercados internacionales. Sin embargo, los estudios de la informalidad en las economías latinoamericanas presentan la dificultad de su medición y de disponibilidad de información que represente a este fenómeno, puesto que por definición, son actividades o trabajadores que no están registrados en las estadísticas oficiales de las naciones. En ese sentido, la economía aplicada determina que se debe estimar a la informalidad por medio de varios indicadores.

Se ha determinado medir a la informalidad para los países de América Latina por medio de cuatro indicadores: i) Índice de Economía Informal, ii) Índice de Libertad de Corrupción, iii) Autoempleo como porcentaje del total de empleo y iv) Empleo Parcial - Desempleo como porcentaje del total de fuerza laboral.

Al igual que los resultados en la competitividad internacional, estos cuatro indicadores muestran una división de dos grupos en América Latina. Por un lado, Chile, Brasil, México y Argentina y por otro lado, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. De manera general en los cuatro indicadores, el primer grupo de países tiene un nivel de informalidad menor que el segundo grupo, independiente del indicador que se tome como referencia. Lo que sí, la diferencia entre ambos grupos es bastante marcada y significativa.

En promedio, los países de América Latina tienen, aproximadamente, un 42% de economía informal como porcentaje del PIB y también, un 40% de participación del autoempleo sobre el total de empleo. Estos indicadores que reflejan un alto nivel de informalidad, si se analiza por país, se tiene porcentajes, como valores máximos (Bolivia), que llegan a más del 60% de economía informal y de autoempleo y, como valores mínimos (Chile), cercanos al 20% de los mismos indicadores.

Más allá del alto nivel de informalidad en América Latina, existe una gran preocupación para la región, puesto que la medición de los cuatro indicadores presenta un crecimiento a lo largo del periodo, lo que indica, que no se está controlando por parte del Estado a este fenómeno, o que las empresas y trabajadores, se mantienen en la informalidad para obtener mayores ingresos, aunque tengan el riesgo de ser identificados y con ello, pagar multas.

Con el objetivo de analizar la informalidad, se planteó realizar dos modelos que permiten contrastar si la informalidad tiene implicaciones directas y negativas sobre la productividad y la competitividad de las naciones. El primero, donde se demuestra esta relación, es decir, la incidencia de las cuatro mediciones de informalidad sobre la productividad y la competitividad internacional de los países de América Latina y el segundo, donde se respalda que la medición de estos indicadores es causada por cuatro factores estructurales que generan la informalidad en la región. En ese sentido, se comprueba que la productividad de los países de América Latina y las cuatro medidas de informalidad están correlacionadas significativamente de manera inversa o negativa, y que, de igual manera, sucede con la competitividad internacional. Por lo que, se interpreta que ante aumentos de los niveles de informalidad en las economías latinoamericanas (con cualquiera de los indicadores) producen una disminución en los niveles de productividad y de competitividad internacional.

En relación a las causas estructurales que inciden en el crecimiento de la informalidad de los países de América Latina, se han identificado las siguientes: a) el papel del Estado y el cumplimiento del marco normativo, medido a través del Índice de Ley y Orden, b) el ambiente económico para el desarrollo empresarial tomado del Índice de Libertad Económica, c) el nivel de educación secundaria del país y d) un índice promedio de la situación socioeconómica, donde se refleja la participación de los jóvenes, la distribución de la población rural y la participación del sector agrícola en el PIB. Las dos primeras causas evalúa la gestión del Estado, mientras que las dos siguientes corresponden a problemas estructurales de la región.

La evolución de las causas de la informalidad en Latinoamérica muestra, por un lado, que no hay cambios significativos a lo largo de las dos últimas décadas, lo que lleva a pensar que no hay preocupación por parte del Estado en controlar y reducir estas causas y, por ende, la informalidad. Pero, por otro lado, los resultados reflejan la misma situación que señalan las cuatro mediciones de informalidad, puesto que se mantienen los dos grupos de países claramente diferenciados.

Otra resultado importante es que, las causas de la informalidad los países de América Latina con las cuatro mediciones de la misma generan una correlación significativa y negativa, salvo en el caso de los factores socioeconómicos, justificado por su propia interpretación, es decir, la relación de las 3 causas (ley y orden, libertad económica y nivel de educación secundaria) señala que a mayor nivel de estas variables se reduce la informalidad (medida en cualquiera de los cuatro indicadores), mientras que, a mayor índice socioeconómico (mayor nivel de población joven, población rural y gran participación del sector agrícola) incide en que aumente la informalidad.

Se concluye que el nivel de informalidad en América Latina disminuye cuando las empresas y los trabajadores cumplen con las obligaciones legales o cuando los gobiernos tienen mecanismos de control rígidos hacia los evasores de la norma, pero también cuando el Estado genera un ambiente favorable para el desarrollo de los negocios y se preocupa por alcanzar que la mayoría de su población al menos culmine los estudios secundarios. En cambio, si se mantiene una población joven, en zonas rurales y dedicados a la agricultura, no se reducirá el nivel de informalidad.

En ese sentido, las variables explicativas mantienen el signo y el nivel de significancia para las mediciones de informalidad, por lo que, cada una de las causas ayudan a comprender este fenómeno, pero lo interesante es que todas en su conjunto también facilitan explicar a la informalidad. En ese sentido, se demuestra que la informalidad es multidimensional y así como tiene diferentes causas que lo generan, tiene varias afectaciones a variables socioeconómicas importantes para el crecimiento y desarrollo de la región.

Lamentablemente, la estructura productiva junto a los problemas sociales y culturales de la región no presentan cambios significativos a lo largo de los últimos veinte años y esto, no permite que la informalidad se reduzca, sino que se mantenga o incluso, se incremente. En este estudio se ha comprobado que la informalidad afecta negativamente al crecimiento de la productividad y de la competitividad internacional, y que, al limitar dicho crecimiento, y esto no ayuda a que América Latina alcance niveles cercanos a los que tienen los países desarrollados. Por lo que, con los resultados presentados se puede mencionar que Latinoamérica tienen un reto sumamente importante para intentar corregir sus problemas estructurales, aprovechar los recursos que cuentan, invertir en desarrollo tecnológico para producir eficientemente con altos niveles de productividad y así ganar mayor participación en los mercados internacionales.

El estudio de la productividad en América Latina, sus causas y efectos, es un tema que la economía aplicada está comenzando a investigar. Ya no solo para analizar las diferencias de las naciones, sino para conocer la dinámica sectorial de las industrias y los servicios, como se realiza en los países desarrollados, puesto que, en la actualidad, las economías más avanzadas han demostrado que no solo basta con crecer en producción, sino en preocuparse cómo crecer en términos de productividad. Por lo que, la pertinencia y aporte de esta tesis con sus resultados es el valor agregado de haber abarcado una temática poco estudiada e interesante, desde el punto de vista de crecimiento y desarrollo económico de una región como la latinoamericana, asumiendo todos los limitantes de información oficial unificada para los países.

En ese sentido, quedan abiertas varias líneas de investigación referente a los posibles estudios que podrían realizar en América Latina, como estudios de contribución de la productividad sectorial o de actividades económicas específicas al crecimiento de las economías, realizar mediciones de productividad paramétricas y no paramétricas, análisis de fronteras y eficiencia, desagregación de otros factores productivos para determinar el crecimiento, evaluación del impacto de la productividad del capital y de la tecnología, causalidad de la productividad con otros fenómenos económicos, entre otros.

Krugman (1997) menciona que la productividad en el largo plazo es casi todo y que los países para mejorar su nivel de vida dependen en buscar la manera de incrementar el producto por trabajador. Está claro, que el reto más grande de América Latina es intentar corregir sus problemas estructurales, para con ello, generar las habilidades necesarias que le lleven a incrementar sus niveles de productividad, ya que, por el momento, tiene varios factores y causas que no le permiten aprovechar los recursos que tiene la región.

Referencias Bibliográficas

Aiginger, K. (2001). *Speed of change and growth of manufacturing Structural Change and Economic Growth*. WIFO – OECD. Vienna.

Alba, C. y Kruijt, D. (1994). The convenience of the minuscule: Informality and microenterprise in Latin America. *Thela Latin America Series*. Amsterdam.

Alm, J. (2007). Tax Morale and tax evasion in Latin America. *International Studies Program*, Georgia State University. Working Paper 07 – 04, pp. 26-27.

Alm, J. (2004). Taxing the hard – to – tax. *Contributions to Economics Analysis*. Elsevier, pp. 13-102.

Amar, A., Pastran, F. y Villafane, S. (2004). Costos laborales y competitividad en la Argentina contemporánea. *Dirección de Estudios y Coordinación Macroeconómica*. SSPTyEL, MTEySS. Buenos Aires, pp. 89-122.

Anderson, E., Fornell, C. y Rust, R. (1997). Customer Satisfaction, Productivity, and Profitability: Differences between goods and services. *Marketing Science* No. 16, No. 2, pp. 129-145.

Anderson, R. y Kliesen, K. (2006). The 1990s acceleration in labor productivity: Causes and measurement. *Review-Federal Reserve Bank of Saint Louis*, No. 88. Vol. 3, pp. 181-202.

Aravena, R. y Fuentes, J. (2013). El desempeño mediocre de la productividad laboral en América Latina: una interpretación neoclásica. *Revista de la CEPAL*. Serie Macroeconómica del Desarrollo No. 140, pp. 9-30.

Arocena, R. (2003). *Problemas del desarrollo en América Latina*. Carpeta de Trabajo de la Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.

Arteta, G. (2000). Crecimiento de la productividad total de factores en Ecuador: Su ausencia explica el estancamiento. *Tendencias. CORDES-UNEDE*, pp. 95-115.

Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI] (2015). Comercio Exterior Global. *Secretaria General* No. 2622, pp. 1-5.

Astorga, P. (2010). A century of economic growth in Latin America. *Journal of Development Economics*. No. 92, Elsevier, pp. 232 - 243.

Avilés, M. (2007). Implantación de un Modelo Simplificado para el Ecuador. *Revista Fiscalidad*, Centro de Estudios Fiscales del Ecuador. Servicios de Rentas Internas, pp. 61-99.

Banco de México (2015). La Balanza de Pagos en 2014. *Comunicados del Sector Externo – Balanza de Pagos*, pp. 1-10.

Banco Interamericano de Desarrollo (2001). *Competitividad: El motor del crecimiento*. Progreso Económico y Social en América Latina – Informe 2001 BID. Washington DC.

Banco Mundial (2015). Panorama General 2014 por Países: Brasil, Chile, Argentina, México, Colombia, Perú y Bolivia. *Contexto Económico*, Banco Mundial.

Barro, R. y Lee, J. (2013). A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950 – 2010. *Journal of Development Economics*. Vol. 104, pp. 184-198.

Bastourre, D., Casanova, L. y Espora, A. (2011). Tipo de Cambio Real y Crecimiento: Síntesis de la Evidencia y Agenda de Investigación. *Departamento de Economía Universidad Nacional de La Plata*. Documento de trabajo No. 82, pp. 1-54.

Becker, K. F. (2004). *The Informal Economy*. Departament for Infraestructure and Economic Co-operation, SIDA.

Benavente, J., Crespi, G., Katz, J. y Stumpo, G. (1997). Nuevos problemas y oportunidades para el desarrollo industrial de América Latina. *CEPAL - División de Desarrollo Productivo y Empresarial de las Naciones Unidas No. 31*. Chile, pp. 1-46.

Bird, R., Martinez-Vazquez, J. y Torgler, B. (2004). Societal Institutions and tax effort in developing countries. *International Tax Program, University of Toronto*. Paper No. 04011, pp. 1-50.

Bird, R. y De Janstcher, M. (1992). *Improving Tax Administration in Developing Countries*. Fondo Monetario Internacional (FMI).

Bird, R. (2005). *Fiscal Reform in Colombia*. Massachusetts Institute of Technology, MIT Press.

Bobek, D. (2003). An investigation of the Theory of planned behavior, and the role of the moral obligation in tax compliance. *Behavioral Research In Accouting*, Vol. 15, No. 1, pp. 13-38.

Boggio, L. (2011). International competitiveness in post-Keynesian growth theory: controversies and quantitative evidences. *Riunione Scientifica Annuale*, pp. 1-20.

Bonet, J. (2007). La Tercerización de las Estructuras Económicas Regionales en Colombia. *Revista de Economía de Rosario*, No. 10, pp. 1-19.

Bouzas, R. (2005). El “nuevo regionalismo” y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente. *Revista de la CEPAL*. Vol. 85, pp. 7-18.

Branson, W. H., Guerrero, I., y Gunter, B. (1998). Patterns of Development: 1970 -1994. *World Bank Institute*, Working Papers No. 19670, pp. 1-46.

Brenta, N. (2002). La Convertibilidad Argentina y el Plan Real de Brasil: Concepción, implementación y resultados en los años 90s. *Revista Ciclos No. 23* y XIII Congreso Int. de Historia Económica, pp. 1-44.

Bresser-Pereira, L. C. (2009). La tendencia a la sobrevaluación del tipo de cambio. *ECONOMÍAunam*. Vol. 6. No. 18, pp. 75-87.

Briones, A. (1995). *A Review of Decisions adopted by the Commission under the Merger Regulation*. Conferencia de Estudios Europeos, Comisión Europea.

Brynjolfsson, E. y Hitt, L. (1998). Beyond the productivity Paradox: Computers are the catalyst for bigger changes. *Communicaction of the ACM*, pp. 1-18.

Bureau of Labor Statistics (2014). Productivity and costs by industry: wholesale trade, retail trade, and food services and drinking places industry. *U.S Department of labor*, pp. 1-11.

Cadavid, J. y Franco, H. (2006). Factores determinantes de la Relación entre Crecimiento Económico, la Equidad y la Competitividad. *Revista: Ecos de Economía*. Vol. 10, No 23, pp. 107-153.

Calcagno, A. y Manuelito, S. (2001). La convertibilidad Argentina: ¿un antecedente relevante para la dolarización en Ecuador?. *CEPAL, Estudios Estadísticos y Prospectivos*, Serie No. 15, pp. 1-41.

Calduch, R.(1991). *Relaciones Internacionales*. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid.

Cámara Argentina de Comercio (2015). Informe de Comercio Exterior Argentino, Año 2014. *Departamento de Economía*, Observatorio de Comercio Exterior, pp. 1-11.

Casilda, R. (2007). El crecimiento se instala en América Latina. *Revista Mensual de Bolsas y Mercados Españoles*. No 168, pp. 68-73.

Castellani, A. y Szkolnik, M. (2011). ‘Devaluacionistas’ y ‘dolarizadores’. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001. *Documentos de Investigación Social* No. 18, Universidad Nacional San Martín – IDAES, pp. 1-21.

Céspedes, N., Aquije, M., Sánchez, A. y Vera-Tudela, R. (2014). Productividad sectorial en el Perú: un análisis a nivel de firmas. *Revista Estudios Económicos*. Vol. 28. Banco Central de Reserva del Perú, pp. 1-27.

Chen, M. (2012). The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies. *WIEGO Working Paper* No. 1, pp. 1-22.

Cho, D. y Moon, H. (2005). National competitiveness: Implications for different groups and strategies. *International Journal of Global Business and Competitiveness*. Vol. 1. No. 1, pp. 1-11.

Chong, A., Galdo, J. y Saavedra, J. (2007). Informality and Productivity in the labor market: Perú 1986 – 2001. *Banco Interamericano de Desarrollo*. Working Paper No. 609, pp. 1-36.

Comisión Económica Para América Latina (1993). Productividad, crecimiento y orientación de las exportaciones en Brasil tendencias de largo plazo. *CEPAL*, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, pp. 1-43.

Coremberg, A. (2012). La Productividad de América Latina ante el auge de los precios de productos básicos. *Cuadernos Económicos de ICE* No. 4. ARKLEMS - Universidad de Buenos Aires, pp. 123-153.

Corrado, C. y Slifman, L. (1999). Decomposition of productivity and unit costs. *The American Economic Review*, Vol. 89. No. 2, 328-332.

- Cowell, F. (1990). *Cheating the Government: The economics of evasion*. Massachusetts Institute of Technology, MIT Press.
- Cuadrado-Roura, J. R. y Maroto, A. (2011). *Evolución de la Productividad en la Economía Española*. Programa de Investigación de la Fundación de las Cajas de Ahorros.
- Davis, P. y Garcés, E. (2010). *Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis*. Princeton and Oxford.
- De Guevara, J. (2012). Las diferencias de productividad entre las empresas españolas en la expansión y la crisis. *Cuadernos económicos de ICE*. No. 84, pp. 77-100.
- De Ita-Martínez, M. (1998). El concepto de productividad en el análisis económico. *Revista de la Facultad de Economía de la BUAP*, Año II. No. 7, pp. 95-118.
- De la Rosa, D., Gooroochurn, N. y Görg, H. (2013). Corruption and Productivity: Firm Level Evidence. *Kiel Institute for the World Economy*, pp. 1-33.
- De Soto, H. (1986). *El Otro sendero*. Editorial El Barranco, Instituto Libertad y Democracia.
- Delgado, M.J. y Álvarez, I. (2004) La Dotación del Capital Público y el Capital Humano: Una aproximación teórica a los principales efectos sobre el crecimiento económico. *Revista CES Felipe II*, No. 2, pp. 1-28.
- Diewert, E. (2001). *The challenge of total factor productivity measurement*. International Productivity Monitor, Vol. 1, pp. 45-52.
- Dougherty, S. y Escobar, O. (2013). The Determinants of Informality in Mexico's States. *OCDE Economics Departament*, Working Papers No. 1043, pp. 1-23.
- Echavarría, J., Arbeláez, M. A, y Rosales, M. F. (2006). La Productividad y sus determinantes: el caso de la industria colombiana. *Revista Desarrollo y Sociedad*. Vol. 57. Colombia, pp. 1-36.
- Elffers, H. (1991). *Income Tax Evasion*. Kluwer.
- Estrada, A., Pons, A. y Vallés, J. (2006). La Productividad de la economía española: una Perspectiva Internacional. *Revista de Economía: Productividad y Competitividad de las Economía Española ICE* No. 829, pp. 7- 25.
- Fagerberg, J. (2000). Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 11, pp. 393-411.
- Faúndez, S. (2011). Productivity growth in Latin American manufacturing: what role for international trade intensities?. *CEPAL Serie Comercio Internacional* No. 110, pp. 1-35.
- Fernández-Kelly, P. y Shefner, J. (2006). *Out of the shadows: Political action and informal economy in Latin América*. The Pensnsylvania State University Press.

Freire, M. B. (2001). La productividad total de los factores en el Ecuador: efectos microeconómicos sobre las tasas de ganancia, los precios relativos y los salarios reales y determinantes macroeconómicos de su evolución. *Banco Central del Ecuador*, Dirección de Investigaciones Económicas. Nota Técnica No. 65, pp.1-51.

Frenkel, R. (2008). Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria. *Revista de CEPAL* No. 96, pp. 189-199.

Fried, H. O., Knox, C. A. y Schmidt, S.S. (2008). *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Growth*. Oxford University Press.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (2002). *Productividad, competitividad, empresas. Los engranajes del crecimiento*. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

Gerxhani, K. (1999). The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries. *Tinbergen Institute Discussion Paper* 083/2. University of Amsterdam, pp. 1-29.

Glyn, A. (2004). *Comparing Sectoral Productivity Across Countries*. Department of Economics, University of Oxford.

González, M., Del Río, C. y Domínguez, J. M. (1989). Los Servicios: Concepto, clasificación y problemas de medición. *Revista de Economía Ekonomiaz* No. 13 – 14, pp. 10-19.

Godínez, V. (2008). Crecimiento económico en América Latina y Cohesión Social. *Revista Electrónica Iberoamericana* Vol. 2, No. 2, pp. 7-10.

Gordo, E., Jareño, J. y Urtasun, A. (2006). Radiografía del sector de servicios en España. *Banco de España*, Documentos Ocasionales No. 0607, pp. 1-94.

Grynspan, R. (2010). Crecimiento, redistribución y empleo. *Fundación Carolina*, Documentos de Trabajo.. No 45, pp. 1-11.

Guisán, M. C. y Aguayo, E. (2005). Desafíos del desarrollo económico de América Latina: Evolución en 1950-2000 y perspectivas. *Revista Galega de Economía*. Vol 14, No. 1-2, pp. 1-19.

Hart, K. (1971). Small Scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning. *Journal of Development Studies*, Vol. 6. No. 4, pp. 104-120.

Havlik, P. (2005). Structural change, productivity and employment in the new EU member states. *Vienna Institute for International Economic Studies*. No. 313, pp. 1-34.

Hernando, I. y Vallés, J. (1993). Productividad Sectorial: comportamiento cíclico en la economía española. *Banco de España, Servicio de Estudios*: Documento de Trabajo. No. 9323, pp. 1-39.

Huergo, E. y Moreno, L. (2004). La productividad en la industria española: Evidencia microeconómica. *Universidad Complutense de Madrid*, Documentos de Trabajo de Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, pp. 1-40.

Ibrahim, A. y Mahumad, W. (2001). The productivity framework: productivity in the service sector and the productivity paradox. *Asian Productivity Organization*, pp. 77-82.

- Iglesias, C. y Llorente, R (2005). Estructura sectorial, cualificaciones y transacciones laborales en la Unión Europea. *Instituto Universitario de Análisis Económico y Social – Servilab – UAH*, Serie Documentos de Trabajo 02/2005, pp. 1-35.
- Johnson, S., Kaufmann, D. y Zoido-Lobaton, P. (1998). Regulatory Discretion and the Unofficial Economy. *American Economic Review* No. 88, pp. 387-392.
- Kaldor, N. (1978). The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures. *Further Essays on Applied Economics*, pp. 99-118.
- Kelly, C. (2014). Corruption and Productivity. *Thesis of Clemson University*, Paper No. 2025.
- Kemppila, S. y Lonnqvist, A. (2003). Subjective Productivity Measurement. *Journal of American Academy of Business*, Vol. 2. No. 2, pp. 531-537.
- Kilicaslan, Y. y Taymaz, E. (2004). Structural change, productivity and competitiveness in MENA countries. *Middle East Technical University*, Department of Economics.
- Kozicki, S. (1997). The productivity growth slowdown: Diverging trends in the manufacturing and service sectors. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, Vol. 82, pp. 1-31.
- Krugman, P. (1997). *The age of diminished expectations: US economic policy in the 1990s*. MIT Press.
- La Porta, R. y Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No. 3, pp. 109-126.
- Lambsdorff, J. (2003). How Corruption affects Productivity. *KYKLOS*, Vol. 56. Fasc. 4, pp. 457-474.
- Loayza, N. (2008). Causas y Consecuencias de la Informalidad en el Perú. *Banco Central de la Reserva de Perú, Revista de Estudios Económicos* No. 15, pp. 43-64.
- López, A., Ramos, D. y Torre, I. (2009). Las Exportaciones de Servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor. *CEPAL Documento de Proyecto*. No. 240. 1-145.
- López, J. (1999). Es posible acelerar el crecimiento económico de américa latina releyendo a Michal Kalecki. *Revista Económica Contemporánea* Vol. 5, pp. 133-156.
- Lora, E. y Pagés, C. (2011). Cara a cara con la productividad. *Fondo Monetario Internacional, Revista de Finanzas y Desarrollo*. Vol. 48, No. 1.
- Lucángeli, J. (2002). La Competitividad del MERCOSUR Frente al ALCA. *Centro de Economía Internacional (CEI)*, Buenos Aires.
- Maloney, W. (2004). Informality Revisited. *World Development* Vol. 32, No. 7, pp. 1159-1178.
- Maroto, A. (2010). Crecimiento y Productividad de las ramas de servicios. El Papel de las TIC. *Cuadernos de Economía*. Vol. 33, No. 93, pp. 99-132.

- Maroto, A. y Cuadrado-Roura, J.R. (2014). *La Productividad y competitividad en los servicios españoles. ¿Cómo ha afectado la reciente crisis económico-financiera?*. *Revista Ekonomiaz* No. 86, pp. 192-217.
- Maroto, A., Di Meglio, G., Visitin, S. y Rubalcaba, L. (2008). Factores Explicativos del Comercio de Servicios en Europa. *Comercio e Internacionalización de Servicios, Revista de Economía ICE* No. 844, pp. 67-83.
- Martín, M. (1996). Disparidades Económicas regionales en España: nuevas aportaciones. *Revista Estudios Regionales* No. 44, pp. 165-186.
- Martínez, J. y Picazo, A. (2000). La productividad en los servicios. *Información Comercial Española. ICE: Revista de Economía*. Vol. 787, pp. 127-140.
- Maurizio, R. (2012). Labour Informality in Latin America: The Case of Argentina, Chile, Brazil and Perú. *BrooksWorld Poverty Institute*. The University of Manchester.
- Metcalfe, S. y Miles, I. (2006). Service Productivity in Europe: Investigation and comparison of methods for productivity measurement. *Manchester Institute of Innovation Research*.
- Mertens, L. (1998). La medición de la productividad como referente de la formación-capacitación. Una propuesta metodológica. *Boletín Cinterfor: Boletín Técnico de Formación Profesional*. Vol. 143, pp. 71-99.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2015). Informe de Gestión 2014: Sector Comercio, Industria y Turismo. *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia*. Bogotá D.C.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2015). Informe Anual: Comercio Exterior de Chile 2014. *Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile*, Primera Edición.
- Minondo, A. (2011) Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media. *Estudios Empresariales* No. 136, pp. 20-32.
- Minondo, A. (2002). Globalización comercial y crecimiento económico en los países en vías de desarrollo: ¿Condición necesaria pero no suficiente?. *Boletín ICE Económico* No. 2731, pp. 37-44.
- Mondragón-Velez, C., Peña, X. y Wills, D. (2010). *Labor Market Rigidities and Informality in Colombia*. International Finance Corporation y Universidad de los Andes, pp. 65-95.
- Moreno, M. (2012). Competitividad: Causas y Efectos del Comercio Internacional – La Performance Argentina. *Universidad Nacional de La Plata*, Trabajo Docente No.14. Argentina.
- Mortimore, M., Vergara, S. y Katz, J. (2001). La Competitividad Internacional y el Desarrollo Nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa en América Latina. *CEPAL, Desarrollo Productivo*, Serie No. 107.
- Muñoz, C. (2011). La economía del desarrollo y la convergencia de las ideas. *ICE: Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, Revista de Economía*, No. 858, pp. 57-70.
- Novella, J. (2001). Mundialización, competitividad, comercio internacional y empleo. *Revista Cidob d'Afers Internacionals*. No. 30, pp. 89-95.

Organización de las Naciones Unidas (2015). *Perspectivas de la Población Mundial: Revisión 2015*. Naciones Unidas No. ESA/P/WP. 241

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (2013). *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2013. La creación sostenida de empleo: el rol de la industria manufacturera y el cambio estructural*. Naciones Unidas.

Organización Internacional de Trabajo [ILO] (2013). *La Economía Informal y el Trabajo decente: Una Guía de Recursos sobre Políticas apoyando hacia la formalidad*. Departamento de Política de Empleo, 1ra Edición.

Organización Internacional de Trabajo [ILO] – Organización de Mujeres en Empleo Informal (2013). *Women and Men in the informal economy: A Statistical Picture*. Second Edition

Organización Mundial del Comercio, (2015). *Estadísticas de Comercio Internacional 2015*. OMC.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE] (2016). *Promoting Productivity for Inclusive Growth in Latin America*. OCDE Better Policies Series.

Pagés, C. (2010). *La era de la productividad: cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Inter-American Development Bank.

Pascuale, A. y Quagliani, A. (2005). La Medida del Grado de Concentración de vendedores y compradores en un mercado agropecuario. *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias* Año V – No. 7, pp.15-24.

Peneder, M. (2003). *Structural Change and Aggregate Growth*. Structural Change and Economic Dynamics, Vol. 14, pp. 427-448.

Peña-Vinces, J. y Triguero, R. (2011). Modelo de Competitividad Internacional de la Empresa: En economías en desarrollo y/o Emergentes de Latinoamérica. *Escuela de Organización Industrial*, pp. 1-104.

Pereyra, A. y Triunfo, P. (1999). Oligopolio. *Nota Docentes, Universidad de la República de Uruguay*, pp. 1-33.

Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A. y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and exclusion*. World Bank Publications, Washington DC.

Portes, A. y Haller, W. (2004). La economía Informal. *Division de Desarrollo Social – CEPAL y Naciones Unidas*. Series de Políticas Sociales No. 100.

Prebisch, R. (1973). Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico. *CEPAL*. Chile.

Prokopenko, J. (1987). *Productivity Management: A Practical HandBook*. International Labour Organization. 2da Edición.

Reinert, E. (1995). El concepto de competitividad y sus predecesores. *Revista Socialismo y Participación* No.72, pp. 21-40.

- Rodríguez, G. (2014). 2013: Año de Récords para el Comercio Exterior Boliviano. *Instituto Boliviano de Comercio Exterior*. Cifras del Comercio Exterior Boliviano, Año 22, No. 220.
- Rodríguez, G. (2015). 2014: Ventas Externas de Bolivia crecen, pero las Importaciones ahora crecen el doble. *Instituto Boliviano de Comercio Exterior*. Cifras del Comercio Exterior Boliviano. Año 23, No. 229.
- Rodríguez, R. (1999). Grado de Concentración en la Comercialización. *Banco Central del Ecuador*. Notas Técnicas No. 67 – XII.
- Rosales, O. (1994). Política Industrial y fomento de la competitividad. *Revista de la CEPAL*. Vol. 53, pp. 59-79.
- Salinas, M. y Salinas-Jimenez, J. (2006). Corruption and Productivity Growth in OECD Countries. *Ersa Conference Papers*, European Regional Science Association.
- Sarmiento, S. (2008). Competitividad Regional. *Revista Dimens. Empres.* Vol. 6 No 1, pp. 19-37.
- Schneider, F. (2012). The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (not) Know?. *The Institute for the Study of Labor (IZA)*, Discussion Paper No. 6423, pp. 1-73.
- Schneider, F. y Enste, D. (2000). Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature* Vol. 38, pp. 77-114.
- Schneider, F., Buehn, A. y Montenegro, C. (2010). New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*, Vol. 24, pp. 443-461.
- Serrano, J. C. (2011). El Sector Servicios en la Economía Global: Transformaciones y Consecuencias. *Temario de Oposiciones de Geografía e Historia, Clío* No. 37, pp. 1609-1626.
- Serrano, L. (2012). Competitividad Internacional: Un enfoque empresarial. *Semillero de Investigación de la Escuela de Negocios*, Colombia, pp. 1-11.
- Silva, M. (2014). Agenda Comercial y Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales. *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Chile*.
- Sokoloff, K. y Zolt, E. (2006). Inequality and the evolution of institutions of Taxation. *The decline of Latin American economies: Growth, institutions and crises*. University of Chicago Press, pp. 83-138.
- Sunkel, O. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo Veintiuno editores. Primera Edición. México.
- Timmer, M., Inklaar, R., O'Mahony, M. y Van Ark, B. (2011). Productivity and economic growth in Europe: a comparative industry perspective. *International Productivity Monitor*. Vol. 21.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Massachusetts Institute of Tecnology, MIT Press.
- Tokman, V. (2011). Informalidad en América Latina: Balances y perspectivas de políticas. *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, Vol. II, No. 3, pp. 16-31.

- Tokman, V. y Martínez, D. (1999). Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina, 1990-1998. *Revista de la CEPAL*. No. 69, pp. 53-70.
- Torgler, B., Schaffner, M., y Macintyre, A. (2007). Tax compliance, tax morale, and governance quality. *International Studies Program Working Paper, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University*.
- Torgler, B. (2005). Tax morale in Latin America. *Public Choice* Vol. 122. No. 1-2, pp. 133-157.
- Ubgal, D. (2004). El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino. *Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Buenos Aires*. Documento de Trabajo N° 15.
- Uribe, J. D. (2012). En Defensa del marco actual de la Política Cambiaria. *Debates de Coyuntura Económica y Social, FEDESARROLLO* No. 91.
- U.S. Department of Justice y The Federal Trade Commission (2010). *Horizontal Merger Guidelines*. Federal Trade Commission.
- Van Ark, B. (1996). Issues in Measurement and International Comparison Issues of Productivity. *OECD Expert Workshop On Productivity*, Cap. 1, pp. 19-47.
- Van Ark, B., Monnikhof, E. y Mulder, N. (1999). Productivity in Services: an international comparative perspective. *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economique*. Vol. 32 No 2, pp. 471-499.
- Vanek, J., Chen, M., Carré, F., Heintz, J. y Hussmanns, R. (2014). Statistics on the Informal Economy: Definitions, Regional Estimates and Challenges. *WIEGO*. Working Paper No. 2, pp. 1-41.
- Villena, J. (2013). El problema de la productividad española. *Revista Extoikos*, Vol. 10, pp. 19-24.
- Von Haldenwang, C. (2006). Gobernanza sistemática y desarrollo en América Latina. *Revista de la CEPAL*. Vol. 86.
- Weller, J. (2004). El Empleo Terciario en América Latina: entre la Modernidad y la Sobrevivencia. *Revista de la CEPAL* No. 84.
- Wölfl, A. (2003). Productivity Growth in Services Industries: An Assessment of Recent Patterns and the Role of Measurement. *OECD, Economic Analysis and Statistics Division*.
- Zainal, R. (2000). Productivity Measurement in the Service Sector. *Asian Productivity Organization. Report on the APO Symposium on Productivity Measurement in the Service Sector*, pp. 83-86.